

SECRETARIA GENERAL

JUNTA DIRECTIVA**SESION ORDINARIA No. 2386****MIÉRCOLES 24 DE JULIO DEL 2002****11:00 HORAS****ORDEN DEL DIA:**

1. Revisión y aprobación del Orden del Día.
2. Revisión y aprobación Actas Sesiones Nos. 2384 y 2385.
3. **Correspondencia:**
 - a) Copia carta Gerencia General relacionada con solicitud de audiencia a Junta Directiva por parte de ALUN. Oficio GG 1130-02.
4. **Asuntos de Reconversión Productiva:**
 - a) Modificaciones en lo presupuestado al Proyecto de Riego de la Sociedad Usuarios de Agua de Alto Villegas de San Ramón. Oficio SUB-GG No. 612-02.
 - b) Cumplimiento acuerdo 34922, Sesión No. 2372 del 05-06-2002, relacionado con vivero de ASOPALMA. Oficio DESAGRO No. 252-2002.

///



SECRETARIA GENERAL

SESION ORDINARIA No. 2386

ORDEN DEL DIA:

-2-

- c) Complemento al oficio DAJ-AAO 153-02 relacionado con orden legal a seguir en el caso del Proyecto de PROCERCOOP R.L. Oficio DAJ-AAO 163-02.
- d) Otros asuntos de Reconversión Productiva.

5. **Informes de la Presidencia Ejecutiva**

6. **Informes del señor Ministro de Agricultura y Ganadería**

7. Mociones y proposiciones de los señores miembros de Junta Directiva.

rdr.-

FERJISA S.A

Ced.Jur3-11-122585-14

Tel 592-2879

Señores
Junta Directiva
CONSEJO NACIONAL DE PRODUCCIÓN

Que ADH UNIFICAR EL PUZO Y
DETENERME LO MIS JUSTO, CON
VISTA AL PUZO NECESARIO P/
PROGRAMAR LAS SESIONES Y
COMO SE LAS PAGAN LA
DEUDA ES CNP
TENE.

Le saludo cordial y respetuosamente como ustedes merecen. No puedo pasar por alto el agradecimiento mas profundo hacia ustedes en nombre de mis colaboradores, en nombre de mis proveedores (la gran mayoría de ellos pequeños agricultores) y el mío propio por habernos permitido ser sus proveedores para CAI LA REFORMA durante más de tres años.

Ante el comunicado repentino y mas bien apresurado que dejamos de ser proveedores del CAI LA REFORMA a partir del 01-08-2002, es mi obligación externarles algunos puntos que considero necesario son de su incumbencia y responsabilidad:

*No objeto ni cuestiono que con el Programa de Reconversión Productiva se le de prioridad a verdaderos grupos o asociaciones de agricultores, todo lo contrario lo apruebo y los felicito por tan loable parecer.

*Lo que no puedo comprender ni aceptar es que en un período de tiempo relativamente corto, (el 9-07-2002 nos comunicaron vía fax), se me informa que a partir del primero de agosto de este año dejo de ser proveedor de CAI LA REFORMA, la inversión que hemos realizado en mejoramiento en infraestructura, capacitación asesorías, etc es millonaria.

*Desde que FERJISA es proveedor de La Reforma, siempre se ha caracterizado por estar apegada a la ley, nos hemos involucrado a programas que ustedes nunca nos exigieron, pero que por ética profesional, siempre consideramos de primordial importancia como lo son H.A.CCP, Manipulación de Alimentos, Manejo Post Cosecha etc. FERJISA nunca ha recibido una amonestación por parte de ninguno de nuestros clientes incluidos los que representa el CNP

*Las personas que laboran para FERJISA poseen garantías que van más allá de lo establece la Ley.

J.D. 2306
24/07/02

*Desde que suplimos al CNP, FERJISA se abstiene de comprar en los mercados tradicionales, en parte para evitar la intermediación pero más importante aún lo es para garantizar un producto con las normas mínimas de calidad e higiene. Si bien es cierto, FERJISA no es una asociación de agricultores por derecho, funcionamos igual o mejor por hecho. Contamos con más de 30 agricultores (no Intermediarios), que nos suplen sus productos, muchos de los cuales, nuestro mercado representa en mas de un 50% para colocar sus productos. A pesar que es normal que el CNP cancela facturas a tres meses o más después de tramitadas, FERJISA siempre cancela a sus proveedores a un plazo de 15 días. Asesorías en uso de agroquímicos, manejo integrado de plagas y post cosecha los brinda FERJISA a nuestros proveedores gratuitamente. Adjunto declaración jurada de la mayoría de ellos.

*En momentos en que la Administración del Señor Presidente de la República se está caracterizando por limpiar la corrupción, que siempre ha imperado en nuestras instituciones, es importante aclarar que FERJISA siempre se ha caracterizado por negociar transparentemente con todos los funcionarios y personal con que nos relacionamos, en una situación nos vimos obligados a denunciar a un funcionario por concusión.

*Por los puntos anteriormente señalados, y notando ustedes que siempre nos hemos caracterizado como empresa seria y responsable, les solicitamos que nos extiendan el plazo de entrega hacia CAI la reforma en por lo menos seis (6) meses más, pues un comunicado tan repentino nos pone en una situación económica crítica

Atentamente,


Roberto Jiménez P
Presidente



Cc: Secretaría General



GERENCIA GENERAL

Apartado 2205-1000 San José
E-mail: gerencia@cnp.go.cr

Teléfono: 257-9355 Ext: 214 ó 215
Fax 223-6829

2386

10 de julio del 2002
GG #1130-2002

P/Protección Sector SS y S
Audiencias

(52)

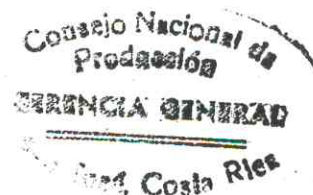
Ingeniero
José Joaquín Acuña Mesén
Presidente Ejecutivo

Estimado señor:

He recibido el oficio **ALUN 0002-61** del 04 de julio del año en curso (copia en su poder), mediante el cual la Asociación de Lácteos Unidos del Norte solicita audiencia con la Junta Directiva del CNP.

Al respecto, le solicito resolver lo que corresponda conforme se indica en el oficio de cita.

Atentamente



Ing. Carlos Cruz Chang
Gerente General

Elsa

CI: Sub-Gerencia General
Junta Directiva

J.D. 2386
24/07/02



ALUN-0002-61

10c1



GERENCIA GENERAL

Apartado 2205-1000 San José
E-mail: gerencia@cnp.go.cr

Teléfono: 257-9355 Ext: 214 ó 215
Fax 223-6829

Bc

24 de julio, 2002
GG N°1216-02

OK

Señores
Junta Directiva
Consejo Nacional de Producción

Estimados Señores:

Adjunto el oficio DPE # 313-02 del 18 de julio de los corrientes, referente al Acuerdo en firme de la Comisión de Abastecimiento Institucional tomado en la sesión #19-02 del 16 de julio del 2002, conforme el cual se acuerda solicitar a la Gerencia General que eleve a Junta Directiva un addendum al Reglamento del Programa de Abastecimiento Institucional del Consejo Nacional de Producción, para que dentro del Capítulo II: "De los productos de abastecimiento", se incluyan los siguientes: *Café (incluirlo como fe de errata) y colchones y cobijas.*

En este sentido, les solicito autorizar la modificación indicada supra, debido a las justificaciones esgrimidas en el oficio de referencia.

Atentamente,

Ing. Carlos Cruz Chang
GERENTE GENERAL



/mas**

☐: Secretaría General
Dirección Programas Especiales

J.D. 2386
24/07/02

CNP

Una institución del Sector Agropecuario

San José, 18 de julio del 2002
 DPE # 313-02

 Remiti a la PE por
 elevarlo a J.A y JD?

 Ingeniero
 Carlos Cruz Chang,
 GERENTE GENERAL
 S.O.

Estimado señor:

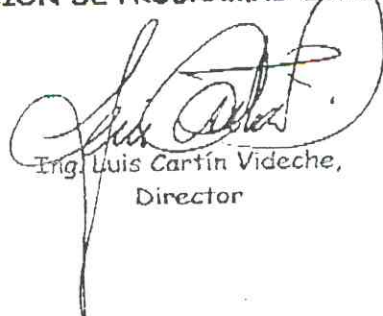
Me permito solicitar su colaboración para elevar a Junta Directiva acuerdo en firme de la Comisión de Abastecimiento Institucional tomado en su sesión #19-02, del 16 de julio del año en curso que textualmente dice: "Ante sugerencia del Director de Programas Especiales, se acuerda solicitar a la Gerencia General que eleve a Junta Directiva un addendum al Reglamento del Programa de Abastecimiento Institucional del Consejo Nacional de Producción para que dentro del Capítulo II " De los productos de abastecimiento" se incluyan los siguientes:

- Café (incluirlo como fe de errata)
- Colchones y cobijas

Lo anterior por tratarse de artículos esenciales solicitados por la Comisión de Emergencias y por los ministerios de Seguridad y Justicia; además está justificado por el Artículo 2° de las Disposiciones Generales del Reglamento mencionado que dice textualmente: "El Programa de Abastecimiento Institucional ejecutará el abastecimiento y la distribución de los productos o artículos que sean requeridos por las entidades del sector público y que correspondan a los que están catalogados dentro de su tráfico ordinario...".

Sin otro particular al respecto, me suscribo de usted muy atentamente,

DIRECCIÓN DE PROGRAMAS ESPECIALES


 Eng. Luis Cartin Videche,
 Director

 DIRECCIÓN DE PROGRAMAS
 ESPECIALES
 CONSEJO NACIONAL
 DE PRODUCCION

☐ Archivos

CNP... una Institución del Sector Agropecuario

 CONSEJO NACIONAL DE PRODUCCION
 GERENCIA GENERAL

Recibido por:

18 JUL 2002

Fecha:

Hora:

Atendido con oficio:

99 # 1199-02

De fecha:

19/07/02 José Joaquín Cuana



GERENCIA GENERAL

015

Apartado 2205-1000 San José
E-mail: gerencia@cnp.go.cr

Teléfono: 257-9355 Ext: 214 ó 215
Fax 223-6829

19 de julio del 2002
GG #1199-2002

Ingeniero
José Joaquín Acuña Mesén
Presidente Ejecutivo

Estimado señor.

Adjunto le remito el oficio DPE # 1199-02 del 18 de julio de los presentes, referente al Acuerdo en firme de la Comisión de Abastecimiento Institucional tomado en la sesión #19-02 del 16 de julio del 2002, con el propósito de que sea elevado a Junta Administrativa y si procede a Junta Directiva.

Atentamente

Ing. Carlos Cruz Chang
Gerente General



Elsa

CI: Secretaría General
Dirección Programas Especiales

CUADRO RESUMEN POR PRODUCTO

Semana del 15 - 21 Julio

PRODUCTO	PRECIO AL PRODUCTOR POR REGION \$/kg						BROKER	Comentarios		PRESENTACION	Países
								del Mercado	Prom. Mayoría		
	CENTRAL	BRUNCA	CHOROT.	PAC.CENT.	H.NORTE	H.ATLANT.					
Fecha:	15 - 21 julio						MIAMI	15 - 19 julio		USA	MERCADO U.S.A
FRUTAS FRESCAS											
Mango	-	-	-	-	-	-	n.d	Demanda buena. Mercado un poco alto	1655,67	Cajas 4,5 Kg.	México, Haití, Nicaragua, Guatemala
Melón (en el mercado nac. es melón de rechazo)	-	-	-	-	-	-	n.d	n.d	Cant 4709,77	Caj. 18/12 Kg. Cant. 10-12 un. Hon. 4-5 un. Cajas 23 Kg 4-8 un.	Guatemala, Rep. Dominic, Honduras, México
Sandía	-	-	-	100,00	55,00	-	n.d	Demanda sin semilla un poco ligera, con semilla moderada. Mercado casi estable	n.d.	-	-
Piña (unidad)	-	96,50	-	260,00	238,80	-	n.d	-	6364,66	Cajas 18 Kg.	Honduras, Hawái
Plátano (unidad)	-	14,50	-	17,00	18,80	21,00	n.d	-	4695,28	Caja 23 kg	Col., Venez. Ecuad.
Papaya (criolla)	-	60,00	-	100,00	45,00	-	2717,18	Demanda ligera Mercado casi estable	n.d	Cajas 3,5-5 Kg. 8-10 un.	México, Hawái, Jamaica, Dominic.
HORTALIZAS											
Tomate	257,30	250,00	-	275,00	-	-	-	-	-	-	-
Repollo	42,60	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Zanahoria	65,20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Chile (unidad)	63,30	61,20	-	66,00	-	-	-	-	-	-	-
Ajo importado (caja 10 kg)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Papa	141,30	-	-	-	-	-	-	USA 4605,43 Canadá 2138,24	Guat 3618,55 Hond. N.D Nic. 4112 Pan. N.D	Saco 22,7 Kg	USA, Guatemala, Canadá
Cebolla	180,00	-	-	-	-	-	-	USA 4194,23 Canadá 3042,87	Guat 4112 Hond. N.D Nic. 3783,03 Pan. N.D	Malla 22,7 Kg	USA, Canadá, Nicaragua
RAICES Y TUBERCULOS 5/											
Yuca (precio en mercado nac. es sin parafinar)	-	37,30	-	-	50,30	-	3260,61	Demanda ligera. Mercado casi estable	6072,06	Cajas 40 lbs. Cartón Encerado	Panamá, Rep.Dominicana, Ecuador
Tiquisque	-	92,00	-	90,00	94,50	-	4890,92	Demanda ligera. Mercado casi estable	n.d	Cajas 40 lbs.	Rep.Dominicana, Nicaragua, China
Jengibre	-	-	-	-	46,30	-	3985,19	Demanda un poco buena Mercado casi estable.	6006,77	Cajas 30 lbs.	Brasil, China, Tailandia, India
Ñame	-	74,00	-	-	40,00	-	4709,77	Demanda un poco ligera Mercado casi estable	7818,22	Cajas 40 lbs.	Jamaica, Ghana, Colombia, Brasil
GRANOS BASICOS 1/											
Arroz en granza 2/	-	-	4003,75	-	-	-	-	USA 4% 3501,16	-	qq	USA, Sudeste Asiático.
Maiz blanco	-	-	-	-	-	-	-	-	-	tm	USA, Sudáfrica, México
Frijol Negro 3/	-	11569,00	-	-	-	-	-	Argent 6666,13 USA 13075,04	Mex 18331,87 Guat 14491,6	Sacos de 46 o 50 Kg	Argentina, USA, Canadá
Frijol Rojo 4/	-	11799,00	-	-	-	-	-	USA 12350,46 Argentina 7156,10 Mexico n.d	Guat 14491,6 Nic. 10401,35 Hond. N.d Salv. N.d	-	USA, Centroamerica
OTROS											
Acetate palma (tm)	-	-	-	21750,00	-	-	-	145278,29	-	tm	Ecuador, Brasil, Guyana, Venezuela
Palmito (unidad) 5/	-	47,50	-	-	60,00	-	-	5877,79	-	Cajas 9,6 Kg	-

El precio que aparece en ferias corresponde al precio en supermercados.

1/ Los precios nacionales están en \$/46 kg y los internacionales en US\$/46 kg.

2/ El precio del arroz internacional es pilado, precio mayorista nacional es de calidad 90/10.

3/ El precio de Centroamérica es suministrado por cada país. El precio en Argentina es FOB Oficial.

4/ El precio promedio mayorista es para el frijol small red de Idaho y Washington. El precio de Centroamérica es suministrado por cada país.

5/ El precio promedio mayorista es el FOB de exportación. Precio en Huelar Atlántica es en planta

TIPO DE CAMBIO: \$1 USA = \$362,29

23/07/02

ID 2386
24/07/02

014



Licda. Karen Arias Herrera

Año 2. Informe 26. 24 de julio, 2002

CEBOLLA: Situación nacional**MERCADO NACIONAL****Precios en los diferentes mercados**

De acuerdo con la información suministrada por el PIMA y las Direcciones Regionales correspondiente a la semana del 15 al 21 de julio

del 2002 (Cuadro #1), los precios por kilo de cebolla pagados en los diferentes mercados se mantuvieron estables, excepto en el caso del precio en finca y en los mercados tradicionales. En este último mercado, el precio bajó ₡3/kg., pasando de ₡313 a ₡310 el kilo, mientras que, por el contrario, a nivel de finca el precio subió ₡10/kg.

Cuadro #1. Cebolla: Precio en los diferentes mercados (₡/kg.)

FECHA	FINCA	CENADA	BORBÓN	FERIAS
8 al 14 de julio	170	220	313	259
15 al 21 de julio	180	220	310	258

Fuente: SIM/CNP con datos del PIMA.

MERCADO INTERNACIONAL**Precios mayoristas internacionales**

Según los datos reportados por las diferentes fuentes internacionales (Cuadro #2), se tiene que durante los últimos días, el país que reporta el precio mayorista

más alto continúa siendo Costa Rica (\$0,61/kg.). En Nicaragua, Guatemala y Estados Unidos, el precio se mantiene entre los \$0,46 y \$0,51/kg. Por otra parte se encuentra Chile, que continúa siendo el país con el precio mayorista más bajo (\$0,24/kg.).

Cuadro #2. Cebolla: Precio mayorista internacional (\$/kg.)

PAIS	PRECIO
Costa Rica	0.61
Nicaragua	0.46
Guatemala	0.50
Honduras	ND
Panamá	ND
Chile	0.24
Estados Unidos	0.51
Canadá	0.37

Fuente: SIPMA, MAGA, SIMPAH, IMA, ODEPA, Todaymarket, PIMA.

PAPA: Situación nacional

MERCADO NACIONAL

Precios en los diferentes mercados

Durante la semana del 15 al 21 de julio (Cuadro #1), los precios por kilo de papa pagados en los diferentes mercados subieron, excepto en el caso del

precio en finca, el cual se mantuvo estable.

En el caso del precio en Cenada, se tiene que éste subió $\text{¢}18/\text{kg}$. En los mercados tradicionales (Borbón), el precio subió $\text{¢}9/\text{kg}$., pasando de $\text{¢}248$ a $\text{¢}257/\text{kg}$.

Por último, se tiene que en ferias del agricultor, el precio aumentó $\text{¢}15/\text{kg}$, éste comparado con la semana anterior.

Cuadro #1. Papa: Precio en los diferentes mercados ($\text{¢}/\text{kg}$.)

FECHA	FINCA	CENADA	BORBÓN	FERIAS
8 al 14 de julio	141	156	248	205
15 al 21 de julio	141	174	257	220

Fuente: SIM/CNP con datos del PIMA.

MERCADO INTERNACIONAL

Precios mayoristas internacionales

Según los datos reportados por las diferentes fuentes internacionales (Cuadro #2), se tiene que, de los precios reportados durante la última semana, el país que reporta el precio mayorista más alto

continúa siendo Estados Unidos, ($\$0,56/\text{kg}$).

Por otra parte, se encuentran Nicaragua y Costa Rica con precios entre $\$0,48$ y $\$0,50/\text{kg}$., Guatemala con un precio $\$0,44/\text{kg}$., y por último se encuentra Canadá, que es el país con el precio más bajo ($\$0,26/\text{kg}$), todo esto comparado con la semana del 8 al 15 de julio del año en curso.

Cuadro #2. Papa: Precio mayorista internacional ($\$/\text{kg}$.)

PAIS	PRECIO
Costa Rica	0.48
Nicaragua	0.50
Guatemala	0.44
Honduras	ND
Panamá	ND
Estados Unidos	0.56
Canadá	0.26

Fuente: SIPMA, MAGA, SIMPAH, IMA, ODEPA, Todaymarket, PIMA

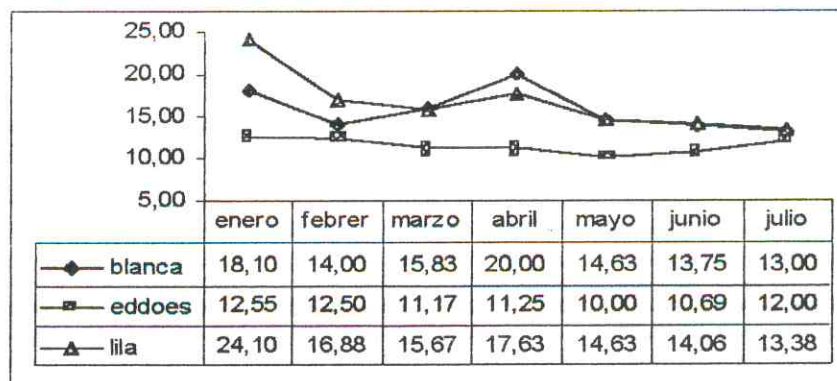
MALANGA: PRECIOS INTERNACIONALES DURANTE EL AÑO 2002

PRECIOS DEL BROKER

La base de datos del Caribbean Basin, reporta los precios del Broker de la malanga de Costa Rica en Estados Unidos, específicamente en Miami, los cuales están dados por cajas de 40 libras y las variedades son malanga blanca, lila y los eddoes. Los precios promedios mensuales pueden verse en la Figura No.1, se observa que en enero y abril se han presentado los valores más altos para estos tres tipos de producto y la malanga lila es la que muestra el mayor precio promedio en lo que ha transcurrido del año 2002. Los eddoes por su parte, presentan el promedio de

precios más bajo, sin embargo su comportamiento ha sido más estable comparando con la malanga lila y blanca que presentan altibajos mensuales más marcados. Las tres variedades presentaron el mismo comportamiento entre enero y febrero, cuando se produjo una disminución, en abril cuando se presentó un incremento y en mayo cuando nuevamente se dio una disminución.

Fig. 1. MALANGA: Precios del broker en Estados Unidos (dólares por caja de 40 libras)



Fuente: SIM/CNP con datos del CB

PRECIOS DEL MAYORISTA

Con la base de datos del Market News Service (MNS) se ha elaborado la Tabla 1, que contiene los precios promedio del mayorista en los Estados Unidos por país de origen, en presentaciones de 40 y 50 libras de malanga, de los tipos blanca, coco, lila y eddoes. Como muestran los datos Costa Rica presenta precios en todas las variedades de malanga,

no así otros países como Brasil y Colombia, que solamente ingresan a este mercado con eddoes y Florida que produce la malanga isleña. República Dominicana, gran competidor de Costa Rica en el mercado norteamericano de estos productos presenta datos de las variedades lila y coco.

Analizando los datos se tiene que de la isleña, Costa Rica muestra mejores precios que la Florida, y el comportamiento ha sido de disminuciones mensuales desde el mes de enero, que fue cuando se reportó el precio más alto.

La malanga coco en su presentación de 40 libras obtiene precios más altos que la que viene en cajas de 50 libras, siendo los precios del producto costarricense en ambas presentaciones más altos que los de Dominicana.



**Tabla 1. MALANGA. Precios promedios del mayorista en Estados Unidos
(dólares por caja)**

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul
Isleña (40 lbs)							
Costa Rica	27,00	24,63	23,50	22,67	21,00		
Florida	24,00	20,75	21,00		17,00		
Lila (40 lbs)							
Costa Rica				17,50	26,50		
Rep. Dominicana				26,00			
Blanca (40 lbs)							
Costa Rica				21,67	22,75	23,00	22,00
Coco (40 lbs)							
Costa Rica	19,33	17,00	18,33	20,50	17,63	18,42	17,50
Rep. Dominicana	16,20	15,92	16,38	16,44	16,83	16,67	
Coco (50 lbs)							
Costa Rica	16,40	16,50	17,50	16,50		16,50	16,67
Rep. Dominicana	16,40	16,39	16,00	15,95	16,61	16,93	16,54
Eddoes (40 lbs)							
Brasil					17,00		
Costa Rica	19,37	18,23	17,67	17,04	16,00	16,29	16,58
Eddoes (50 lbs)							
Colombia		18,00					
Costa Rica	21,00	23,75	21,33	25,00			

Fuente: SIM/CNP con datos del MNS



CONSEJO NACIONAL DE PRODUCCIÓN
SUBGERENCIA DESARROLLO DE PRODUCTOS
Servicio de Información de Mercados



2205-1000
 San José, Costa Rica
 E-Mail: sim@cnp.go.cr

(506) 257-9355 Ext.251/285/315
 Tel./Fax (506) 256-9625/255-0056
<http://www.mercanet.cnp.go.cr>

BOLETÍN 2, AÑO 7, julio 2002.

**ANÁLISIS DE LA ACTIVIDAD PALMITERA DESDE 1997
 HASTA 2001, PRINCIPALES EVENTOS REGISTRADOS**

Elaborado por: Lic. Juan Ignacio Quirós Arce

Mundialmente se comercializan alrededor de 29000 toneladas métricas de palmito al año. De ellas el 50% se consume en Europa, 18% en Argentina, 18% en Estados Unidos, el 4% en Canadá, mientras el porcentaje restante se envía a otros países entre los que figuran México, Colombia y Venezuela como los más importantes. Los principales proveedores de este producto son Costa Rica (56.53%) y Ecuador (36.8%).

En Costa Rica, los últimos cinco años han marcado una serie de eventos que han limitado el desarrollo de la actividad palmitera, transformándola de un sistema en el que intervenían muchos productores y agroindustrias, a otro en el que grandes empresas controlan desde la producción hasta el proceso y la exportación.

En general las exportaciones de palmito de Costa Rica han marcado una tendencia irregular con picos de ventas en meses de precios bajos y en forma consecuente, los ingresos de la agroindustria exportadora se han reducido cada vez, llegando algunas de ellas a cerrar sus puertas (ver cuadros 1,2 y figuras 1,2).

Seguidamente, se realiza un análisis descriptivo de los principales eventos que a nivel nacional han afectado e incidido sobre la cadena agroproductiva del palmito.

AÑO 1997

A principios de este año fueron inventariadas 10169 hectáreas de palmito, donde 2800 de ellas constituían nuevas áreas sembradas el año anterior. Luego, en el transcurso del año, fueron sembradas 2000 hectáreas adicionales, sumando un total de 12169 hectáreas. Esto significa que en un lapso de dos años, el área de siembra había crecido un 65%, aproximadamente.

Este interés por sembrar palmito se dio por el hecho de que las exportaciones estaban creciendo y el precio era alrededor de \$30 por caja y los precios pagados al agricultor llegaron hasta 85 colones por candela. De esta manera, la actividad palmitera se constituyó en un interesante medio de subsistencia y de generación de empleo.

El mismo motivo que antecede estimuló a otros países, a incrementar su área de siembra, sin considerar las implicaciones que la sobreoferta podría ocasionar sobre el mercado.

En este momento, las expectativas del sector palmito se veían como buenas. Los precios eran los más altos y las exportaciones crecientes. Pero la crisis se veía venir una vez que entrara a producir el total del área sembrada y adicionalmente, otros países ingresaran con más producto al mercado internacional.

Año 1998

En este año, el mercado de exportación era alrededor de 11 mil toneladas métricas, las cuales podrían obtenerse de 8148 hectáreas. De esta manera, la producción de 10169 hectáreas excedía la oferta y los precios se cayeron a 25 colones por candela, lo cual no cubría ni los costos. Como consecuencia, cientos de agricultores dejaron de cosechar sus parcelas e inclusive muchos de ellos regalaban el palmito a empresas que les prometían un contrato de compra formal, cuando el mercado se estabilizara.

Sin embargo, en este año las exportaciones de palmito se incrementaron un 9.36% y los precios bajaron tan solo un 7.35%, respecto al precio más alto de la última década. De esta manera, al principio la baja en el precio de la candela de palmito, afectó solamente al agricultor, no así a la agroindustria exportadora. Pero esto último, cambiaría con la entrada de otros países en el comercio de este producto.

AÑO 1999

Durante este año la crisis del sector palmito se agudizó, dado que entraron a producir unas 2000 hectáreas adicionales, sin posibilidad real de comercialización.

El mercado había crecido un 14.11% en dos años, mientras la producción lo hizo en un 65% y así los precios pagados al agricultor siguieron por el suelo; pero esta vez también sufriría la agroindustria exportadora, ya que otros países entrarían en el negocio.

En primer lugar, al destinar Brasil su oferta exportable hacia su consumo interno, Ecuador se posicionó como el más importante competidor de Costa Rica, especialmente en Francia donde enviaba el 25% de sus exportaciones. Esto lo hizo ofreciendo el palmito a un precio cada vez más bajo que obligaba a las agroindustrias nacionales a reducir los suyos.

En este año las exportaciones de palmito de Costa Rica aumentaron 4.74% en volumen, pero el precio promedio disminuyó 21.96%, continuando así la tendencia decreciente, iniciada el año anterior. Como consecuencia, la agroindustria exportadora nacional comienza una crisis que finalmente llevaría a muchas de ellas a cerrar sus puertas.

A mediados de ese año, el 77% de la producción de palmito del pequeño y mediano agricultor se perdía en las plantaciones. Pero el que lograba vender su producto, lo hacía con precios que no cubrían sus costos, por lo que muchos de ellos cortaron sus plantaciones para dedicarse a otra actividad.

Al finalizar el año, los precios de la candela de palmito habían repuntado en un 60%, ubicándose en 40 colones aproximadamente, el cual era considerado como el punto de equilibrio para los agricultores que no incurrieran en costos financieros. Sin embargo, en este momento las plantaciones se encontraban desnutridas y esperando ser fertilizadas para recuperarse, pero no se tenían los recursos económicos para ello.

Como respuesta a esta crisis, el gobierno dio el apoyo a la investigación para desarrollar nuevos productos a base de palmito, especialmente para el mercado oriental. En este sentido, se trajo al país un grupo de tecnólogos taiwaneses, quienes trabajaron en coordinación con el CNP y el Centro de Información en Tecnología de Alimentos, por espacio de un mes, con el fin de diseñar tres productos a base de palmito: cabezas de palmito con sabor a bambú, corazón de palmito y jugo. Los resultados de estos estudios se encuentran en el CITA, pero los mismos no se implementaron a nivel de las agroindustrias, por cuanto los protocolos no fueron concluidos.

En ese mismo año, el CNP contrató la firma Baeza y Asociados para realizar un estudio exploratorio de palmito en Estados Unidos, México y el Salvador, concluyendo que era este un producto muy apetecible en los mercados visitados y que con promoción podrían incrementar las ventas. Además, decían que el palmito debería elaborarse en otras formas de presentación como dips, cremas, fresco y ensaladas y ser comercializado principalmente a nivel de restaurantes y hoteles. Sin embargo, todo esto requería una inversión inicial de 250 mil dólares que nadie se interesó en aportar.

El desarrollo de nuevos productos a base de palmito y la integración del sector palmitero para el desarrollo de proyectos conjuntos, fueron de las propuestas más importantes que se dieron al finalizar este año y en las que las instituciones del sector agropecuario trabajaron.

Año 2000

En el año 2000, el precio promedio se mantuvo sin variación; pero las exportaciones bajaron 8.99%, lo cual llevó a las agroindustrias exportadoras a acentuar su crisis y a los agricultores a considerar que no valía la pena continuar en la actividad porque los precios no alcanzaban a cubrir sus costos.

En marzo de ese año, se editó el informe final de CINTECH AA, una empresa canadiense contratada por el CNP para hacer un estudio sobre el mercado actual y potencial del palmito en Canadá e incursionar con producto de pequeñas y medianas agroindustrias nacionales. Este estudio concluyó que por el desinterés de las grandes cadenas en adquirir nuevas marcas de palmito, lo prudente era no lanzar nuevas marcas al mercado ya que el mismo se encontraba saturado. En este sentido, recomendaban ser proveedor de un exportador ya consolidado en este país, lo cual eventualmente afectaría los precios y crearía dependencia hacia ese exportador.

Adicionalmente, unas 2000 hectáreas de palmito fueron cortadas, llevando esto a que el área de siembra se equiparara con el mercado. En este momento, se consideraba que la producción exportable de Costa Rica era la procedente de unas 8000 hectáreas y que cantidades adicionales incidirían nuevamente en una sobreoferta que finalmente afectaría los precios si el mercado no crecía.

Por otra parte, las agroindustrias consideraban que con los precios del producto, no alcanzaban a cubrir sus costos y así la actividad palmitera había dejado de ser rentable. Por su parte, los agricultores que no tenían costos financieros, pensaban sostenerse en esta actividad e incluso crecer con los precios existentes (45-50 colones).

AÑO 2001

Las exportaciones de palmito de Costa Rica presentan un aumento sin precedentes en los últimos cuatro años. Sin embargo los precios del mercado internacional continúan bajando por lo que las agroindustrias exportadoras encuentran serios problemas para subsistir, especialmente aquellas que manejan altos costos financieros.

Las guerras de precios continúan, tanto a nivel externo como interno. Inclusive, existen agroindustrias que rematan sus inventarios a precios inferiores al costo. Sin embargo, lo hacen con la expectativa de producir contra pedido y con mejores precios.

Las exportaciones de Costa Rica se incrementaron un 31.32% en el año 2001, pero el precio promedio bajó 2.05%, -un porcentaje que aunque parezca insignificante forma parte de un comportamiento generalizado de precios bajos, iniciado desde finales de 1997 hasta la fecha-

Finalmente, las agroindustrias que sobrevivieron a la crisis, lo hicieron porque tienen el capital suficiente para seguir adelante y porque el palmito es un producto más en su línea de producción no así el único. Por su parte, los agricultores que aún siguen produciendo lo hacen porque la oferta es congruente con la demanda y los precios se estabilizaron en un nivel que les permitía subsistir.

RESUMEN

A partir de 1996 y por un lapso de dos años, el área sembrada de palmito en Costa Rica se incrementó un 65%. Sin embargo, en el mismo período el mercado tan solo creció un 14.11%, lo que motivó un exceso de oferta interna que en primera instancia tuvo nefastas consecuencias para el agricultor.

En el mismo año, los altos precios del palmito en el mercado internacional motivaron a otros países a ingresar al negocio, con expectativas que en principio se veían como favorables; dado que los precios eran altos y las exportaciones crecientes. Pero una crisis se veía venir una vez que entrara a producir toda el área sembrada y adicionalmente, otros países ingresaran con más producto al mercado internacional.

A nivel nacional, dicha crisis tomó fuerza durante el año 1998, cuando entraron a producir un total de 2800 hectáreas nuevas de palmito, sin una posibilidad real de mercado. Acto seguido, los precios por candela de palmito bajaron a 25 colones, lo cual no cubría ni los costos.

En el año 1998, a pesar de la problemática del sector palmito para el agricultor, las exportaciones de este producto se incrementaron un 9.36% y los precios bajaron tan solo un 7.35%, respecto al precio más alto de la última década, registrado en 1997. Así las cosas, la baja en los precios de la candela de palmito afectó particularmente al agricultor nacional, no así a la agroindustria exportadora.

Durante 1999, la crisis del sector palmito se agudizó, dado que entraron a producir unas 2000 hectáreas adicionales de palmito, nuevamente sin una posibilidad real de comercialización y como consecuencia los precios pagados al agricultor siguieron cayendo, pero esta vez también sufriría la agroindustria exportadora.

Al destinar Brasil su oferta exportable hacia su consumo interno, Ecuador se posicionó como el más importante competidor de Costa Rica, especialmente en Francia donde este país enviaba el 25% de sus exportaciones. Esto lo hizo ofreciendo el palmito a un precio cada vez más bajo que obligaba a las agroindustrias nacionales a reducir los suyos.

A mediados de 1999, el 77% de la producción de palmito del pequeño y mediano agricultores se perdía en las plantaciones y para el que lograba vender, los precios pagados no cubrían los costos. Así, muchos de ellos, cortaron sus plantaciones para dedicarse a otra actividad. Adicionalmente, algunas agroindustrias consideraban la posibilidad de retirarse de la actividad palmitera.

Al finalizar ese año, los precios de la candela de palmito habían repuntado en un 60%, ubicándose en 40 colones aproximadamente, el cual desde el punto de vista de los agricultores, era el precio de equilibrio. Sin embargo, en ese momento las plantaciones se encontraban desnutridas, esperando ser fertilizadas para recuperarse.

Los estudios de mercado que se contrataron por parte del CNP para buscar nuevos nichos de mercado para el palmito, llegaron a la conclusión que para vender más debía dedicarse grandes sumas de dinero a la publicidad y promoción, lo cual no era accesible para las agroindustrias pequeñas que en ese momento eran las más afectadas.

Adicionalmente, las investigaciones realizadas para desarrollar nuevos productos no llegaron a terreno fértil. Las mismas no fueron adoptadas por agroindustrias con una posibilidad real de desarrollar nuevos productos y publicitarlos en mercados internacionales.

Durante el año 2000, el precio promedio del palmito de exportación, se mantuvo sin variación con respecto al año anterior. Sin embargo, las exportaciones bajaron 8.99%, aproximadamente 1087 toneladas métricas. Esto significa que no se dio la recuperación esperada por las agroindustrias nacionales y finalmente algunas de ellas se retiraron de la actividad.

Por otra parte, los agricultores consideraban que los precios de la candela de palmito, aún cuando se habían recuperado un poco, no alcanzaban a cubrir sus costos por lo que continuó el abandono de plantaciones y la búsqueda de nuevas opciones de cultivo. Se calcula que en ese año se dejaron de producir unas 2000 hectáreas de palmito, lo que finalmente equiparó el área de siembra con los requerimientos del mercado.

En el año 2001, las exportaciones de palmito de Costa Rica presentan un aumento sin precedentes en los últimos cuatro años. Sin embargo, continúan los bajos precios del mercado internacional por lo que las agroindustrias exportadoras encuentran serios problemas para subsistir, especialmente aquellas que manejaban altos costos financieros.

Las guerras de precios continuaron, tanto a nivel externo como interno. Inclusive, algunas agroindustrias rematan sus inventarios a precios que de ninguna manera cubren sus costos. Sin embargo, lo hacen con la expectativa de producir contra pedido y con mejores precios.

En términos generales, las exportaciones de Costa Rica se incrementaron un 31.32% durante el 2001, pero el precio promedio bajó 2.05%, un porcentaje que aunque parezca insignificante forma parte de un comportamiento generalizado de precios bajos, iniciado desde finales de 1997 hasta la fecha.

ANÁLISIS DE LA ACTIVIDAD PALMITERA L. SDE 1997 HASTA 2001, PRINCIPALES EVENTOS REGISTRADOS

CUADRO 1

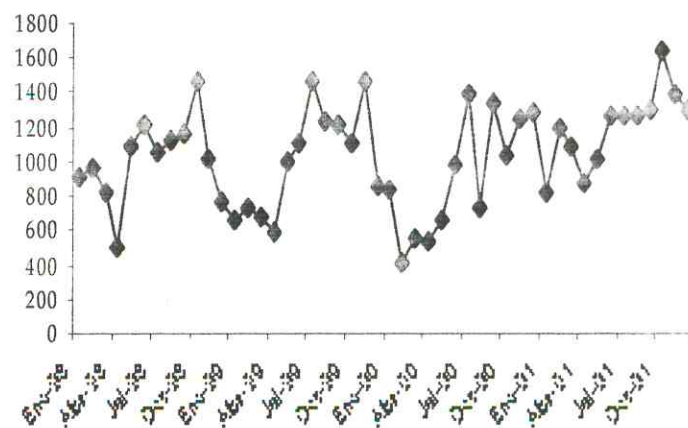
PALMITO: EXPORTACIONES MENSUALES DE COSTA RICA

PERIODO: 1998-2001, TM.

	1998	1999	2000	2001	DIFERENCIA (2000-2001)	
					ABSOLUTA	RELATIVA
Enero	905	656	837	823	-14	-1.67%
Febrero	966	736	413	1201	788	190.80%
Marzo	812	673	546	1082	536	98.17%
Abril	498	584	527	878	351	66.60%
Mayo	1082	1001	660	1009	349	52.88%
Junio	1219	1102	984	1269	285	28.96%
Julio	1049	1460	1387	1266	-121	-8.72%
Agosto	1119	1226	728	1270	542	74.45%
Setiembre	1156	1217	1342	1304	-38	-2.83%
Octubre	1256	1108	1037	1636	599	57.76%
Noviembre	1114	1469	1242	1399	157	12.64%
Diciembre	355	847	1289	1296	7	0.54%
	11531	12079	10992	14433	3441	31.30%

FUENTE: CÁLCULOS REALIZADOS CON DATOS DE ADUANAS Y PROCOMER.

PALMITO: COMPORTAMIENTO DE VOLUMENES
EXPORTADOS MENSUALMENTE,
PERIODO: 1998-2001, TM



CUADRO 2

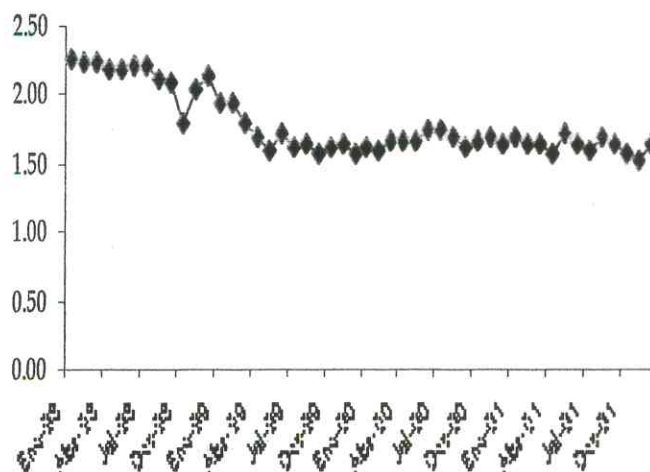
PALMITO: PRECIOS FOB DE EXPORTACIONES DE COSTA RICA

PERIODO: 1998-2001, \$/kg.

	1998	1999	2000	2001	DIFERENCIA (2000-2001)	
					ABSOLUTA	RELATIVA
Enero	2.26	1.93	1.61	1.69	0.08	4.97%
Febrero	2.24	1.94	1.60	1.63	0.03	1.87%
Marzo	2.23	1.79	1.66	1.65	-0.01	-0.60%
Abril	2.18	1.68	1.67	1.56	-0.11	-6.59%
Mayo	2.17	1.59	1.67	1.71	0.04	2.40%
Junio	2.21	1.71	1.73	1.64	-0.09	-5.20%
Julio	2.20	1.62	1.74	1.60	-0.14	-8.05%
Agosto	2.12	1.63	1.69	1.69	-	-
Setiembre	2.09	1.57	1.62	1.65	0.03	1.85%
Octubre	1.80	1.61	1.66	1.58	-0.08	-4.82%
Noviembre	2.03	1.65	1.69	1.53	-0.16	-9.47%
Diciembre	2.14	1.56	1.64	1.64	-	-
	2.14	1.69	1.67	1.63	-0.03	-2.05%

FUENTE: CÁLCULOS REALIZADOS CON DATOS DE ADUANAS Y PROCOMER.

PALMITO: COMPORTAMIENTO DE PRECIOS MENSUALES,
PERIODO: 1998-2001, \$/KG



Movimientos de Precios.

En el cuadro 1, se muestra cuál es el comportamiento de precios de frijol rojo y negro y maíz blanco, que reportan los distintos países en la presente semana, los cuales no muestran movimientos en Estados Unidos y Argentina, mientras que en Centroamérica los mismos son estables respecto a la semana anterior.

CUADRO 1. FRIJOL ROJO Y NEGRO, MAIZ BLANCO: PRECIO DE CONTADO EN CADA PAIS
AL 24 DE JULIO DEL 2002. (EN \$/t)

GRANOS BASICOS	FRIJOL ROJO	FRIJOL NEGRO	MAIZ BLANCO
GUATEMALA 1/.	869,57	869,57	186,31
SALVADOR 1/.	839,14	-	235,87
HONDURAS 1/.	664,14	-	212,61
NICARAGUA 2/.	624,14	-	213,27
COSTA RICA 3/.	941,52	962,54	284,39
MEXICO 4/.	-	1100,00	220,00
MICHIGAN 5/.	-	793,48	-
NEW YORK 5/.	-	744,57	-
N. DAKOTA 5/.	-	815,55	-
KANSAS 7/.	-	-	103,14
IDAHO 5/.	760,87	-	-
WASHINGTON 5/.	755,44	-	-
ARGENTINA 6/.	430,00	400,00	-

1/. Información suministrada por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y alimentación en Guatemala.

el precio de Guatemala es al 22 de julio, Honduras al 11 de julio y El Salvador al 10 de julio.

2/. Información suministrada por Nicaragua (SIPMA). Al 18 de julio, 2002.

3/. Corresponde a producto limpio, pulido y empacado en unidades de 900 gms. al 22/07/02

4/. SNIM Precio oficial al 22 de julio del 2002.

5/. Al 23 de julio/02 según USDA.

6/. Precio Oficial, Fuente SAGPYA-Argentina. Dirección de Mercados Alimentarios del 23/07/02

7/. Precio FOB en Kansas EE.UU. al 19/07/02

En el cuadro 2, muestra el comportamiento de precios en maíz, arroz pilado y en granza, trigo según variedad y frijol de soya. El comportamiento de arroz tanto pilado como en granza internacional, se mantiene con precios de estables, mientras el maíz blanco, se ha incrementado en casi \$10/t. respecto al mes anterior.

CUADRO 2. MAIZ AMARILLO, ARROZ, FRIJOL DE SOYA Y TRIGO: PRECIOS INTERNACIONALES DE CONTA
AL 24 DE JULIO DEL 2002. SEGÚN MERCADO EN \$/t.

PRODUCTO	VARIEDAD/CALIDAD	MERCADO	PRECIO
MAIZ 1/.	AMARILLO	INTERNACIONAL	86,81
ARROZ 2/.	G.L. 4% QUEB.	LOUISIANA	198,48
		TEXAS	259,35
		ARKANSAS	190,22
GRANZA INT. G.L. 3/.	GRANZA	INTERNACIONAL	100,00
GRANZA 4/.	NACIONAL	COSTA RICA	233,23
TRIGO 1/.	SOFT	CHICAGO	117,38
	HARD	KANSAS	145,49
	SPRING	MINEAPOLES	147,88
FRIJOL 1/.	SOYA	CHICAGO	203,36

1/. Precios de Bolsa reportados el 19 de julio del 2002 WALL STREET, puesto en Golfo.

2/. Al 22 de julio del 2002, según estado e USDA.

3/. Precio al 17 de julio del 2002 - Corporación Arrocería - puesto en buque al norte de Louisiana.

4/. Corresponde al precio vigente de agosto del 2000

En frijol el precio mostrado por Guatemala en producto rojo y negro al 22 de julio es de \$869,57/t. contra los \$895,44 reportados la semana anterior en ambos colores. Nicaragua, ubica su precio de frijol rojo de \$624,14/t., contra los \$624,79/t. de la semana anterior, mientras Honduras lo ubica al 11 de julio en \$664,14/t. \$36/t. arriba de los mostrados la anterior semana. Finalmente al 10 de julio El Salvador lo presenta en \$839,14/t. \$4/t. arriba del último reporte.

En Argentina, el último reporte del poroto o frijol negro es al 23 de julio ubicado en \$400/t., mientras el rojo a la misma fecha se mantiene en \$430/t..

El precio reportado en frijol rojo por Estados Unidos, al 23 de julio se mantiene sin movimientos respecto a las semanas anteriores, los mismos se ubican en \$760,87/t. en Idaho, mientras en Washington se ubican en \$755,44/t.. Por otra parte el frijol de color negro también se mantiene sin movimientos a la misma fecha, ubicándose en \$793,48/t. en Michigan, mientras que Dakota del Norte ubica su precio en \$815,22/t. y finalmente en Nueva York el mismo se mantiene en \$744,57/t..

San José, Costa Rica
 E-Mail: sim@cnpp.go.cr

(506) 257-55/2550056

INTERNET <http://www.mercanet.cnp.go.cr>

Semana del 16 al 22-07-2002

Boletín #26-2002

"ACONTECER MUNDIAL DEL ACEITE DE PALMA"

Aceites de soya

Las exportaciones de los tres principales productores mundiales de aceite de soya, como lo son U.S.A., Argentina y Brazil, muestran un incremento del 59 % hacia China y Hong Kong durante el primer semestre del presente año, si se compara con el mismo período de hace un año alcanzando 191.000 tm. No obstante, ese total representa 70 % menos que lo exportado en 1998, donde dichas exportaciones registraron 647.000 tm.

USA. En el último balance registrado en el segundo trimestre del presente año, los inventarios muestran una leve caída de aproximadamente 5.000 tm alcanzando 1,25 millones de tm, si se compara con el mismo período de hace un año, que es el resultado de un aumento en el consumo interno de más de 7 % y un considerable aumento del 56 % en las exportaciones, las cuales registran 281.000 tm. Es importante recordar que U.S.A. es el mayor productor a nivel mundial, sin embargo, su producción, la cual creció apenas 4 %, está destinada al consumo interno.

Precios Internacionales. Similar a lo sucedido la semana pasada, los precios continúan con la tendencia al alza, registrando un nuevo precio promedio de \$465/tm, lo que significa un incremento de \$9/tm.

Aceite de Palma

Oferta y demanda aceite de palma. En el último balance de oferta y demanda, correspondiente al período comprendido entre enero/02 y las proyecciones hasta setiembre/02, muestra una disminución en el inventario de más de un 19 %, si se compara con las del 2001, que como se ha venido comentando está muy relacionado a la disminución en la producción mundial, afectadas especialmente por las condiciones climáticas. Para ese período (enero/02 setiembre/02) la producción apenas crecerá 1,4 %, mientras que el consumo mundial aumentará 4 %.

La situación para el 2003 no variaría mucho, se especula que el inventario para ese mismo período, si se compara

con el 2002, disminuiría en 9 %, como resultado de que la producción podría aumentar en más de 3 % y que el consumo se estancaría, el cual apenas se incrementaría en mucho menos de un 1 % (5.000 tm).

Las exportaciones totales de los tres principales aceites vegetales, indican que éstas se incrementaron en más de un 40 % entre enero y marzo del presente año y si son comparadas con el mismo período de hace un año, de las cuales el 81 % correspondió al aceite de palma.

En el caso particular del aceite de palma, estas crecieron 42 %, registrando 1,43 millones de tm, de las cuales el 52 % correspondió a aceite procesado y el resto a aceite de crudo.

En el caso del aceite de coquito, las exportaciones crecieron 49 %, alcanzando 204.000 tm, mientras que las exportaciones de aceite de coco crecieron 14 %, registrando 129.000 tm.

Precios

Internacionales. Muy similar a lo ocurrido la semana pasada, los precios mantienen esa tendencia al alza, la cual se refleja en el aumento de \$6/tm en el precio promedio, el cual alcanzó los \$401/tm., como se puede observar en el cuadro #1. Las razones están muy ligadas a lo que ya se ha explicado en el apartado de "oferta y demanda aceite de palma".

Cuadro #1	
Aceite de Palma	
Precios CIF/Rotterdam.\$/tm.	
"Julio 2002"	
01-Jul	\$ 398
02-Jul	\$ 398
03-Jul	\$ 380
04-Jul	\$ 385
05-Jul	\$ 380
08-Jul	\$ 390
09-Jul	\$ 398
10-Jul	\$ 395
11-Jul	\$ 398
12-Jul	\$ 400
15-Jul	\$ 418
16-Jul	\$ 423
17-Jul	\$ 410
18-Jul	\$ 405
19-Jul	\$ 410
22-Jul	\$ 425
promedio	\$ 401
Fuente: OIL WORLD	