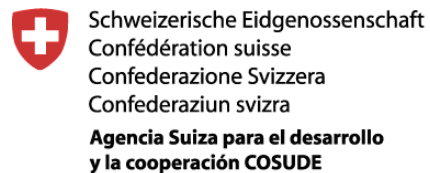




RED SICTA
**PROYECTO RED DE
INNOVACIÓN AGRÍCOLA**

RESULTADOS Y LECCIONES APRENDIDAS

**GIRA DE PEQUEÑOS PRODUCTORES DE FRIJOL
PARA CONOCER LA CADENA AGROINDUSTRIAL DEL FRIJOL
EN COSTA RICA**



I. ANTECEDENTES

Los proyectos adjudicados y en proceso de adjudicación en la segunda fase de Red SICTA, son proyectos de apoyo a pequeños productores para obtener mayores beneficios del negocio del frijol, mejorando sus condiciones de competitividad y haciendo que el productor participe de mayores porcentajes de rentabilidad en la cadena de agregación de valor.

Las organizaciones que emprenden estos proyectos demandan mayores conocimientos de la organización y tecnologías para la fase agroindustrial, así como de las gestiones de comercialización del frijol.

Red SICTA identificó que Costa Rica posee experiencias útiles para los productores en concepto de gestión organizativa, comercial y capacidades de agroindustria de primer nivel. En tal sentido, la Secretaría del Consejo Agropecuario Centroamericano, a cargo del IICA, ofreció su apoyo para organizar una visita de líderes de productores centroamericanos a ese país, para observar y compartir conocimientos sobre la cadena agroindustrial del frijol.

La gira se realizó del 31 de marzo al 3 de abril de 2008, con el apoyo decidido de la oficina local del IICA, la Secretaría del CAC y la oficina del organismo Visión Mundial, en Upala, Costa Rica. La gira incluyó visitas a zonas productoras, entrevistas con organizaciones de productores de distinto nivel de organización y con empresas procesadoras y comercializadoras.

Doce productores de la cadena agroindustrial del frijol, beneficiarios de proyectos apoyados por el componente de cofinanciamiento de Red SICTA, vieron la operación de la cadena agro transformadora del frijol, el proceso de comercialización y los mecanismos mediante los cuales los productores primarios se vinculan en esta cadena. Participaron tres productores de la asociación ADEGO, de Guatemala, dos productores de las asociaciones de ARSAGRO y APAO de Honduras, cinco productores de las organizaciones ASOPROL y UPROCOM, de Nicaragua, y dos productores de Pérez Zeledón, Costa Rica.

Cuadro 1. Productores Participantes en la gira de observación a la cadena agroindustrial del frijol en Costa Rica.

PAIS	NOMBRE	ORGANIZACION
Guatemala	Israel Gálvez	ADEGO
	Mynor Romero	ADEGO
	Alberto Rosales	ADEGO
Honduras	Melvin Onelio Rodríguez	ARSAGRO
	Alberto Sosa	APAO
Nicaragua	Santos Avilés Zúniga	UPROCOM
	Isidro Rodríguez	UPROCOM
	Lilian García	UPROCOM
	Wilfredo Cerafín Escobar Mendoza	ASOPROL
Costa Rica	Juan Morera	Pérez Zeledón
	Oscar Segura	Pérez Zeledón

II. PRINCIPALES APRENDIZAJES DEL GRUPO

Importancia de la organización de los productores

Tres organizaciones de productores visitadas, la Cooperativa Pueblo Nuevo de Upala, la Asociación de pequeños agricultores e industriales de México de Upala y la Cámara de Granos Básicos de Los Chiles, ejemplificaron a los visitantes lo que puede lograrse mediante la organización de productores. Cada una de ellos mostró distintos niveles de avance.

La cooperativa Pueblo Nuevo, Upala, mostró su gestión en el acopio de frijol para luego comercializarlo mediante acuerdos con la industria empacadora.

Esta organización representa a 300 productores. Esta organización ha



Figura 1. Productores visitando centro de acopio en Costa Rica.

visto crecer su capacidad organizativa y de acopio. El año pasado acopió y procesó 16,000 quintales, pero en este año ha incrementado sus operaciones a 21,000 quintales.

En años recientes se ha incrementado la producción de frijol rojo en la zona. Actualmente procesan aproximadamente un 80% de frijol negro y un 20% de frijol rojo.

Esta cooperativa posee una máquina secadora. Acopia frijol y luego lo vende limpio y seco solamente, es decir no clasifican calidades, y lo empacan en sacos de 46 kg, sin marca, a no ser por una pequeña etiqueta de referencia sobre la variedad y zona de producción, criterio requerido por los compradores como Hortifruti y otros empacadores. A pesar de que la organización no pasa a niveles superiores de procesamiento, la simple acción de acopiar volúmenes les brinda mejores condiciones para vender, negociando mejor el precio y aprovechando economías de escala. El comprador puede ofrecer precios más altos cuando no tienen que recorrer las zonas por pocas cantidades de producto.

El sistema de pago al productor por parte de esta organización consiste en restar del precio final que obtienen de la empacadora, los costos en que incurren para secarlo, si es necesario, y trasladarlo. Es decir, la política es la de recuperación de costos.



Figura 2. Máquina secadora de frijol observada por los productores centroamericanos en la gira a Costa Rica.

El industrial pagó en la reciente cosecha 21 mil colones por quintal (US\$42.86), puesto en Cartago. El transporte hacia Cartago es de 800 colones por quintal (US\$1.63) y unos 1,500 colones (US\$3.07), cuesta el procesamiento y empaque del grano. Es decir, el precio pagado al productor es de 19500 colones por quintal (US\$ 39.71), de frijol negro. El precio al que accederían los productores de no contar con la capacidad organizada para negociar estaría por debajo de los 18,000 colones por quintal (US\$ 36.73).

En el caso del frijol rojo, este precio puede subir de 1000 a 2000 colones (dos a cuatro dólares), por quintal.

Adicionalmente la cooperativa cubre sus costos de gestión y organización mediante una cuota adicional que cada productor aporta y que es de 500 colones (un dólar) por quintal comercializado.

El PITTA (frijol) ha desarrollado con esta asociación una metodología participativa en investigación sobre variedades de frijol. Recientemente han liberado la variedad Tonjibe, de color rojo.

Dentro de algunas lecciones aprendidas por esta cooperativa resaltaron:

- Dar el salto organizativo de asociación a cooperativa les permitió acceder a beneficios de la política pública, específicamente el acceso a fondos crediticios a tasas preferenciales, y de organismos que apoyan a productores organizados.
- Capacidad de negociación para negociar precios con la industria ha contribuido a estandarizar precios en la zona.
- Es necesario pagar al productor en efectivo al momento de la entrega del grano pues el pago tardío hace que el productor prefiera al intermediario y se pierda la capacidad de acopiar volúmenes mayores para negociar mejores precios.

La Asociación de pequeños agricultores e industriales de México de Upala

Esta organización asocia a 160 productores y acopia 18,000 quintales de frijol. Producen el grano en una cosecha al año (febrero-marzo). La variedad más común es la Cabecar (frijol negro). Sus costos de producción son de aproximadamente US\$900 por hectárea.

Esta organización asombró a los visitantes por sus fuertes vínculos organizativos y que ha logrado desarrollarse empresarialmente de forma rápida. El instrumento que le ha permitido dar este salto son los recursos de crédito logrados por el prestigio y liderazgo de la organización. Con estos fondos crediticios, conseguidos a una tasa de interés del 5.5%, el año pasado construyeron una bodega de 1,000 metros cuadrados y este año han comprado un camión, con capacidad de 670 quintales, para transportar la producción.

La empresa recibe el producto en planta. El producto debe ser entregado al 15% de humedad. Allí realiza operaciones de secado en patio y empaque, en sacos de 100 libras, a los que les coloca una tarjeta que identifica la procedencia y calidad del producto, esto a solicitud de las empresas compradoras.

Al igual que la primera organización, la política de la empresa es recuperar solamente los costos de procesamiento y transporte. Es decir, pagan al productor el precio final de venta menos los costos antes mencionados. Pero en el caso de acopiarse producto de agricultores no asociados se paga 1000 colones menos por quintal (US\$2.0). En este año, el precio ofrecido al productor ha sido de 21 mil colones por quintal (US\$42.86), al productor asociado y de 20 mil al no asociado (US\$40.82).

La sostenibilidad y crecimiento de la empresa surge de los aportes de los asociados. Los productores asociados han ido ganando confianza en la gestión de la organización, al punto que han regularizado su aporte de 1,500 colones (aproximadamente tres dólares), por quintal vendido. Además del logro de la comercialización colectiva, esta organización ha logrado gestionar con empresas proveedoras, crédito en insumos para sus asociados. El pago del crédito se le descuenta al momento de la venta del producto y es la misma empresa la que con el dinero recuperado, paga los créditos a los proveedores de insumos. Estas empresas facilitan de paso la asistencia técnica de los clientes.

La Cámara de Granos Básicos de Los Chiles Opera desde 1997 y agrupa a 600 grandes y pequeños productores de frijol. Un 30% de sus asociados son pequeños, pero en cuanto a volúmenes acopiados, el mayor aporte lo hacen los grandes productores quienes manejan áreas de 50 a 500 hectáreas con tecnología avanzada.

Ha desarrollado gran capacidad negociadora con los compradores de frijol debido a los altos volúmenes que maneja y a que se ha diversificado en rubros como arroz y maíz. La producción de esta zona en el 2008 fue de 60 mil quintales. Los afiliados a la cámara cosechan 50.000 quintales y otros 10,000 quintales provienen de productores independientes, para un total de 60,000 quintales procesados en la planta.

A pesar de que la producción nacional solo abastece un 20% del consumo total del país, estas organizaciones están valorando la posibilidad de vender su frijol con un sello y campaña para el origen "Nacional", apelando a una conciencia del consumidor para beneficiar al productor costarricense.

La política de beneficio a los agricultores por parte de esta Cámara es similar a la de otras organizaciones antes visitadas. Es decir, se paga al productor un valor que resulta de restar al precio final de venta, los costos del procesamiento y del transporte. El precio pagado al productor es de 19,000 colones por quintal, después de haberle vendido el servicio de secado a precio de costo. El frijol es después vendido a 20,000 colones puesto en Cartago (US\$ 40.82). Los 1000 colones (US\$2.0), de diferencia son los que cubren los costos de transporte hacia Cartago. Para su sostenibilidad la Cámara vende servicios de secado en la zona.

Esta cooperativa logró obtener una máquina secadora con capacidad de procesar 140 quintales por día, operada con diesel o electricidad. Usar esta tecnología implica un costo de secado de 500 colones por quintal, es decir, un dólar.

Nuevas tendencias en la industria y comercialización del frijol

Costa Rica lidera en el istmo centroamericano el desarrollo del marketing del frijol, pasando por tecnologías de empaque y control de calidad. En San José, los productores visitaron a las principales empresas que han desarrollado estos aspectos como son Don Pedro, Hortifruti y la Maquila Lama.

Hortifruti, con 33 años en el mercado, es una de las empresas más fuertes en el procesamiento y comercialización de granos. Ofreció a los productores una amplia explicación sobre el organigrama de la empresa, sus redes de abastecimiento y su modelo de operación. Señala como la principal limitante para beneficiar mejor a los productores costarricenses el hecho de que el país depende de importaciones para garantizar el flujo de consumo durante todo el año. Las importaciones de esta empresa provienen en un 45% de China, un 43% de Nicaragua, un 2% de Honduras y menos de 1% de Guatemala.

Aún así, han desarrollado el Programa Tierra Fértil Programa de soporte técnico y aseguramiento de mercado justo, para pequeños y medianos agricultores de Centro América, como el mecanismo mediante el cual esta empresa está apoyando el desarrollo agrícola. 1418 productores de Costa Rica participan actualmente de este programa que incluye financiamiento bancario por medio de contrato con BAC - San José y casas



Figura 3. Marca de maquinaria utilizada en agroindustria de frijol en Costa Rica.

comerciales proveedoras de insumos. En este modelo, la industria cancela la deuda del agricultor al banco y casas comerciales con parte del valor de la cosecha. El BAC San José financia el 60% del costo de producción a una tasa anual del 16.5%, incluidas las comisiones. Las casas comerciales financian con insumos el 35% del costo de producción.

La empresa mostró a los visitantes el proceso industrial y fue detallando las normas de calidad que rigen para sus compras y ventas. El grado de humedad al 15% y el tiempo de cocción son criterios de calidad fundamentales en esta empresa. El frijol de primera es el que tiene como tiempo máximo de cocción 90 minutos. En base a este criterio de calidad, el frijol no puede almacenarse por mucho tiempo y las importaciones tienen, por lo tanto, que distribuirse a lo largo del año, máxime cuando las principales zonas productoras del país abastecen solo dos o tres meses del año.

En la visita a la Maquila Lama, los productores observaron con más detalle la tecnología del proceso de seleccionar y empacar el frijol. El guía mostró el área de recepción, la tecnología de traslado de los sacos a granel para su primera etapa de almacenamiento donde se hacen las pruebas de calidad (humedad y tiempo de cocción), y el tratamiento si es necesario, para controlar plagas como el gorgojo, la palomilla y el ataque de ratas. Destacó que las variedades rojas son más propensas a las plagas de almacenamiento.

Esta empresa procesa 20 mil quintales por mes. El procesamiento termina con empaques en bolsas plásticas en fracciones de 1 y 2 kg. Los costos de procesamiento se estiman en 4000 colones por quintal (aproximadamente 8 dólares).

Los visitantes pudieron observar el método de análisis de laboratorio para determinar humedad y tiempo de cocción, el proceso de selección y clasificación, combinando seleccionadora mecánica densimétrica y finalizando con control de calidad manual. Con especial interés fue visto el proceso de empaque en dos versiones diferentes así como materiales y tecnologías modernas para el empaque que permiten una mejor apreciación del color y brillo del frijol, caso del material de polipropileno y el empaque en plástico doble que permite resguardar la impresión de la marca sin que esté expuesta a la fricción externa que la va deteriorando.



Figura 4. Productores visitando centro instalaciones de la Maquila Lama, en Costa Rica

Finalmente esta empresa mostró a los productores el proyecto piloto de frijoles refritos y licuados que están impulsando aún en su etapa inicial.

La empresa Don Pedro destaca respecto a las otras dos visitadas, primeramente en lo que respecta al tamaño y volúmenes de operación, en segundo lugar por poseer procesos más tecnificados y mayor énfasis en control de calidad de los mismos.

Poseen distintas marcas y calidades. En esta empresa se observó un salto de calidad y modernización al máximo en lo que a marketing de frijol se refiere. La empresa, con capacidad para procesar 10 mil quintales diarios, es pionera en el país en el establecimiento de criterios de calidad para la comercialización y ha agregado el desarrollo de conceptos de marketing en aspectos como suavidad (tiempo de cocción), nutrición, tradición, ahorro del hogar al reducir el tiempo de cocción, etc, mediante mecanismos innovadores como brochures y spots de televisión. Los empaques utilizados son más lujosos, en consonancia con estos criterios de marketing.



Figura5. Empaques de frijol de la empresa Don Pedro Fotografía del sitio web de la empresa: <http://www.kani.cr>



Figura 6. Instalaciones y personal de la empresa Don Pedro Fotografía del sitio web de la empresa: <http://www.kani.cr>

Al igual que las otras industrias, enfatiza en el menor tiempo de almacenamiento posible para lograr vender frijol suave. Es decir, las importaciones tienen que mantener cierto calendario en el año y proveerse de países que recién realizan sus cosechas.

Cuadro 2. Costa Rica: normativas técnicas para el frijol

www.comex.go.cr

<p>1. Norma oficial para frijol en grano (determinación del tiempo de cocción)</p> <p>Número de regulación: 18817 Fecha de emisión: 02/02/1989</p> <p>País: Costa Rica Fecha de publicación: 21/02/1989</p> <p>Idioma: Español Número de gaceta: 37</p> <p>Legislación: Español Nota: 37</p>
<p>2. Norma oficial para frijol en grano</p> <p>Número de regulación: 18825 Fecha de emisión: 10/02/1989</p> <p>País: Costa Rica Fecha de publicación: 28/02/1989</p> <p>Idioma: Español Número de gaceta: 42</p> <p>Legislación: Español Nota: 42</p>
<p>3. Nivel Máximo de Aflatoxinas en Maíz Arroz Frijol Trigo Oleaginosas</p> <p>Número de regulación: 27980 Fecha de emisión: 06/07/1999</p> <p>País: Costa Rica Fecha de publicación: 20/07/1999</p> <p>Idioma: Español Número de gaceta: 140</p> <p>Legislación: Español Nota: 140</p>
<p>4. RTCR 384:2004 Frijol en grano. Especificaciones</p> <p>Número de regulación: 32149 Fecha de emisión: 06/09/2004</p> <p>País: Costa Rica Fecha de publicación: 05/01/2005</p> <p>Idioma: Español Número de gaceta: 3</p> <p>Legislación: Español Nota: 3</p>

Otros resultados importantes

El intercambio permitió además el conocimiento mutuo entre productores de seis distintas organizaciones y de cuatro distintos países, pero también el comprobarse la similitud en cuanto a los problemas que les preocupan. Sin distinción de países, todos señalaron como principal inquietud el poco porcentaje del precio final y del margen de utilidad del comercio del frijol que queda en manos del productor, siendo éste el más pobre



Figura 7. Maquinaria de manejo de frijol empacado en la empresa Maquila Lama, Costa Rica.

de la cadena y el que enfrenta los mayores riesgos en la inversión.

Se notó mucho interés de los productores al observar imágenes (video y fotografías), de tecnologías de producción de frijol. Como ejemplo, las mostradas por Guatemala, específicamente sobre las técnicas de relevo de maíz con frijol, ya que la variedad de frijol utilizada es de bejuco, que usa el tallo viejo del maíz para sostenerse. Así mismo, causó interés el aprovechamiento del frijol de los remanentes de la fertilización utilizada para el maíz.

III. CONCLUSIONES

La gira finalizó con una reunión del grupo en las oficinas de la Sede Central del IICA. Allí los productores brindaron sus testimonios. Cada uno de los productores hizo un resumen de lo que aprendió de la visita y de los aspectos que mayor importancia tienen para sus organizaciones. Un resumen de lo rescatado como ejemplo por ellos, incluso como criterios válidos para una autoevaluación en el propio país, es:

- Productores organizados y unidos con capacidad de negociación ante los compradores
- Aún la sola estrategia de acopio de volúmenes de frijol, incluso sin avanzar en mayores procesos de agregación de valor en las asociaciones de productores, les permite margen de negociación
- Organización como medio de acceso a mejores precios, crédito y otros beneficios.
- Conocimiento del ciclo de procesamiento del frijol
- Conocimiento de tecnología de procesamiento, marcas, capacidades, costo de las mismas, costos de operación, etc.
- Importancia de la calidad para la comercialización
- Concepto de sello de calidad, comercio justo
- Posibilidad de establecer intercambios comerciales entre asociaciones de productores de los distintos países participantes.
- Distribución de utilidades en la cadena de valor en distintos actores? Sería bueno si podemos tener una aproximación a esto. Servirá para el taller con el IICA. No me dices nada acerca de esta sugerencia.



Figura 8. Parte del grupo de 12 productores y 3 técnicos que visitaron la agroindustria de frijol en Costa Rica.