TECNOLOGIA Y COMERCIALIZACION

COSTA RICA

PROYECTO "LAS POLITICAS SECTORIALES FRENTE A LA MUJER PRODUCTORA DE ALIMENTOS"

ESTUDIO DE TECNOLOGIA Y COMERCIALIZACION

MBA GHISELLE RODRIGUEZ MUÑOZ

DICIEMBRE, 1992

INDICE

falta levantar

INDICE DE CUADROS

falta levantar

INDICE DE FIGURAS

falta levantar

INDICE DE MATRICES

falta levantar

INDICE DE ANEXOS

I. INTRODUCCION

Las políticas agrícolas recientes producto de los programas de ajuste estructural que conllevan la modernización de la agricultura, han traído, entre otros cambios, los siguientes:

1. Especialización de las entidades agrícolas del sector público.

2. Una reducción de la participación estatal en lo relacionado con la comercialización de granos básicos.

3. Una apertura de mercados, junto con una política tendiente a la liberalización de precios nacionales.

Si bien estos cambios tienen su efecto positivo en los aspectos productivos y distributivos, su costo social es elevado para algunos sectores de la población, entre ellos, el de la mujer rural, quien ha sufrido parte de la crisis provocada por el ajuste, lo que la ha obligado a diseñar y ejecutar mecanismos de sobrevivencia que le permitan ser más eficiente con menos recursos.

En Costa Rica el aumento de la participación femenina en la Población Económicamente Activa Rural (PEA Rural) casi se

duplicó entre 1973 y 1984 (del 8 por ciento al 14 por ciento). Dichos incrementos se presentan a pesar del subregistro estadístico (Madden, junio 1991).

La invisibilidad del trabajo de la mujer es notoria al analizar las cifras de la encuesta de hogares, donde la mujer es el 30 por ciento de la fuerza de trabajo del país, el 26 por ciento de la fuerza de trabajo rural y el 8 por ciento de la población económicamente activa agrícola. No obstante, con base en estimación efectuada por el equipo de Diagnóstico de esta investigación, dichos porcentajes se elevan al 40, 41 y 26 por ciento respectivamente.

Cada día, pará la mujer se acrecienta no solo su participación sino su responsabilidad, al incorporarse en forma creciente como empresaria agrícola, valga decir, como propietaria y responsable de una explotación (un mayor número son jefes de familia) y la legislación actual favorece esa circunstancia.

La participación de la mujer rural en el sector agropecuario responde en general a pautas precisas que ceden frente a la pobreza y su aporte se produce en aquello donde existe la necesidad real de su cooperación.

En Costa Rica, recién se empieza a tratar de cuantificar el aporte de la mujer rural en la producción del agro, en particular en la de alimentos, a pesar de reconocer su importancia en ámbitos que vinculan niveles diferentes de toma de decisiones. Sin embargo, no se ha prestado atención a su participación en la producción y comercialización de productos agrìcolas.

Entre los limitantes que obstaculizan la participaciòn eficaz de la mujer en la producción y comercializaciòn de alimentos, se encuentran el apoyo insuficiente de los gobiernos que no consideran en sus politicas la contribuciòn real y potencial de la mujer y el hecho de que los servicios actuales de capacitaciòn y asistencia tècnica en aspectos de producción y comercialización no contemplan las necesidades de èstas.

El presente estudio tiene como objeto cumplir con una serie de propósitos que permitan conocer la situación de la mujer productora de alimentos en relación con los procesos de generación-transferencia de tecnología y comercialización, para así proponer recomendaciones tendientes a fomentar y facilitar su participaciòn.

Para tal efecto, este estudio se ha estructurado de la siguiente forma: en el presente capítulo se introduce el

tema y se establece la importancia del trabajo. En el capítulo segundo se establecen con detalle los objetivos y se hace referencia a los aspectos metodològicos para lograr cubrir èstos. En el capitulo tercero se hace referencia al marco global que enmarca este estudio, abarcando aspectos sobre políticas y cambios institucionales en el sector agropecuario, que inciden en el pequeño productor y por ende en la mujer rural; y los antecedentes sobre producción, generación y transferencia de tecnología y procesos de comercialiación. En el capitulo cuarto se presentan los resultados de la investigaciòn, producto de las entrevistas grupales e individuales a mujeres y a funcionarios de entidades relacionadas con los procesos de generación y transferencia de tecnología y comercializaciòn y en el último capítulo se presentan las conclusiones y recomendaciones, donde se procura dar algunas pautas para obviar los obstàculos encontrados.

II. OBJETIVOS Y PROCEDIMIENTOS

El estudio se centra en los procesos de generación de transferencia de tecnología, y comercialización de granos básicos (maíz y frijol) y yuca, y se han definido como objetivos de la investigación los siguientes:

A. General

Determinar el nivel real de acceso y participación de la mujer rural productora de alimentos en los procesos de generación y transferencia de tecnología, así como en la comercialización de dichos productos, a fin de formular recomendaciones tendientes a mejorar tal nivel.

B. Específicos

a. Recopilar la información y analizar los procesos de tecnología y comercialización de alimentos (maíz, frijol y yuca) para determinar el grado de acceso y participación de la mujer rural.

b. Determinar la combinación de los roles productivo y reproductivo de la mujer rural para detectar la carga laboral que asume la mujer y su grado de organización.

c. Establecer la participación de la mujer en los programas de investigación y transferencia de tecnología (ITT) y en los programas formales de estudio en ciencias agrícolas, para determinar su acceso y limitaciones.

d. Distinguir los factores condicionantes de carácter administrativo, normativo o socio-cultural que limitan la participación de la mujer rural, en los procesos tecnológicos y de comercialización de productos agrícolas.

C. Metodología

a. Para cumplir con los objetivos planteados se ~~procedió a revisar~~ revisar la literatura relacionada con la participación de la mujer en el sector agropecuario, sus múltiples roles, su acceso a los factores de producción; documentación correspondiente a los procesos de generación y transferencia de tecnología y comercialización ~~en~~ de maíz, frijol y yuca principalmente; sistemas de producción en fincas pequeñas, caracterización de productores de granos básicos; privatización de las asistencia técnica, programas de ajuste estructural y especialización institucional, entre otros.

b. Como complemento se entrevistó a funcionarios de organismos gubernamentales: (MAG), (CNP), (IDA), (CENADA) (MIDEPLAN), (Dirección General de Estadística y Censos); no gubernamentales (FINCA), (ACORDE), (UCR), (UNA), (ITCR), Centro Nacional para el Desarrollo de la Mujer y la Familia) e internacionales (CATIE), (IICA), (EARTH), cuyo trabajo ~~está~~ se relacionado con los procesos de investigación y transferencia de tecnología agrícola, la educación agropecuaria y la mujer (Anexo 1). ~~Listado de personas entrevistadas por institución~~).

c. Para complementar la información secundaria, se procedió a realizar una investigación de campo, la cual se efectuó en dos etapas:

(1) La primera etapa de la investigación consistió en un estudio tipo exploratorio, basado en el método de entrevista en sesión de grupo[1] realizado con mujeres productoras de alimentos. Este método se utilizó con el propósito de conocer el ~~pensar~~ y ~~sentir~~ de la mujer rural sobre su aporte al Sector Agropecuario.

---

1 Entrevistas realizadas conjuntamente con el equipo encargado de los estudios de diagnóstico y políticas.

La información obtenida mediante el método citado es de tipo cualitativo y sin representatividad estadística. Sin embargo, los resultados fueron útiles para detectar los temas a profundizar en la segunda etapa de la investigación.

Las entrevistas grupales a mujeres campesinas se realizaron en tres regiones del país: Huetar Norte (Guatuso, Asentamiento El Valle y Katira; Javillos, Asentamiento La Lucha); Huetar Atlántica (Guácimo, productores independientes) y Brunca (Pérez Zeledón, Asentamiento Finca 4). Estas regiones y zonas fueron seleccionadas por su importancia en la producción de granos básicos (maíz y frijol) y/o yuca; y, por la importante participación de la mujer detectada en los procesos de producción y/o comercialización, mediante indagaciones preliminares (Anexo 2 - guía de entrevista grupal).

En total se entrevistaron 48 mujeres, diez de ellas en la región Huetar Norte, diecinueve en la Huetar Atlántica y diecinueve en la Brunca. De este total, 43 mujeres realizan algún tipo de labor agropecuaria, además de sus labores reproductivas y comunales.

(2) De las entrevistas grupales se obtuvo valiosa información de tipo cualitativo y general sobre ~~los~~ aspectos tecnológicos y de comercialización; también ~~y~~ se determinó ~~detectó~~ la necesidad de profundizar en estas dos áreas mediante el uso del método de encuesta y se definieron los siguientes ~~definiendo como~~ temas de interés ~~los siguientes~~:

-Estructura del grupo familiar.

-Distribución del tiempo en actividades productivas y reproductivas.

-Participación en actividades productivas y en la comercialización.

-Grado de tecnología utilizado.

-Participación en la toma de decisiones.

-Forma de venta y pago.

-Problemas en la comercialización de productos agropecuarios.

-Asistencia técnica y capacitación recibida en los aspectos técnológicos y de comercialización.

-Uso de la tecnología recibida y sus efectos en los costos de producción.

-Determinación de necesidades en las áreas de asistencia técnica y capacitación.

Una vez definido lo antes expuesto, se procedió a diseñar los cuestionarios a utilizar para la recolección de la información requerida y contenida en los temas de interés. Luego se precodificaron; y, por último se elaboró un instructivo tendiente a facilitar su aplicación y evitar problemas de traducción e inconsistencias (Anexo 2, Cuestionario entrevista individual e Instructivo).

El muestreo utilizado fue el de "muestra seleccionada con fines especiales" (no probabilístico) y entre los factores que influyeron para su uso están: limitaciones por razones de tiempo y recursos financieros; y, desconocimiento del tamaño de la población -mujeres rurales productoras de alimentos-.

Debe tenerse presente que este tipo de muestreo, queda al margen del dominio del muestreo probabilístico, lo que impide hacer inferencias. No obstante, dentro de los objetivos planteados se considera apropiado, porque permite obtener información cuantitativa para establecer la participación de la mujer rural productora de alimentos en lo relativo a tecnología y comercialización. Por lo anterior, este procedimiento al igual que el anterior se cataloga como un estudio exploratorio.

Esta etapa de la investigación se decidió realizarla a nivel nacional, con la colaboración del MAG a través del apoyo de los agentes de extensión de determinadas regiones y zonas para efectuar el llenado de los cuestionarios.

Se seleccionaron 35 agencias de extensión, ubicadas en aquellas zonas donde, según consulta efectuada en los Planes Anuales Operativos (PAO´s) del MAG, se producen granos básicos (maíz y frijol), raíces y tubérculos (yuca) en pequeñas explotaciones (Anexo 3).

Se decidió realizar cinco entrevistas individuales por agencia, en la solicitud efectuada por medio del Vice-Ministro de Agricultura y Ganadería, a los Directores Regionales involucrados.

En total se planeó el llenado de 175 cuestionarios de los cuales fueron contestados 135. Los cuestionarios restantes no fueron llenados por diversas razones ajenas a la investigación, entre las que se pueden citar: agencias de extensión sin personal idóneo (por traslado), huelga en la zona, falta de recursos (vehículo o combustible), los agentes de

extensión no lograron identificar mujeres productoras en su zona [2].

Otro factor que incidió fue la época en que se recopiló la información primaria, ~~no siendo coincidente~~ del todo con la estacionalidad de los cultivos.

El trabajo correspondiente a la distribución, llenado de los cuestionarios y recolección de los mismos se programó para un período de tres semanas, ~~prorrogándose~~ tres semanas más (tercera semana de agosto de 1992) ~~debido a~~ atraso en el envío de los cuestionarios de las agencias de extensión a la respectiva Dirección Regional del MAG.

La codificación se llevó a cabo una vez finalizada la recolección de los cuestionarios y se elaboró un manual de códigos que fue utilizado en el procesamiento electrónico de los datos.

Una vez concluída la codificación, se realizó el correspondiente procesamiento y análisis de los datos.

---

2 El apoyo de los Agentes de Extensión en algunas zonas del país fue sumamente ágil e importante. No obstante, en otras el apoyo suministrado no fue el esperado, atrasando el proceso y análisis de los datos.

III MARCO GLOBAL

A. Políticas y cambios Institucionales en el Sector Agropecuario

Entre las principales políticas que inciden en los procesos de generación y transferencia de tecnología y comercialización de granos básicos (maíz y frijol) y yuca se pueden citar:

1. Especialización institucional. En el contexto del Proyecto de Reforma Institucional e Inversión Sectorial Agropecuaria, el Gobierno decidió ~~tomar acciones necesarias para~~ mejorar la efectividad y la eficiencia de la asignación de recursos para la agricultura, ~~reorientando~~ la participación y los gastos estatales en el Sector.

   Como parte de estas acciones y para evitar la duplicidad de actividades se optó por la especialización institucional, ~~asignándole~~ al MAG todo lo concerniente a investigación y extensión agropecuaria; al IDA lo relativo a titulación y consolidación de asentamientos campesinos y al CNP ~~se le asignan~~ funciones en mercadeo de productos perecederos y agroindustria.

2. Reducción de la participación estatal en la comercialización de granos básicos. Como parte de los PAE´s y del Proyecto del Banco Mundial ~~antes citado~~, se pretende que la intervención del CNP se limite a frijol y maíz, ~~reduciendo~~ gradualmente su participación, limitándola ~~esta~~ al manejo de los niveles de reservas de emergencia.

3. Apertura comercial. Esta política ~~conlleva~~ implica la liberación de los precios nacionales, entre ellos los relativos a los productos agrícolas, específicamente granos básicos. Entre los posibles efectos se citan:

- Incertidumbre en la comercialización y en los niveles de precios, lo que puede provocar reducciones en el área de siembra y en la producción.

- Puede ~~mantenerse~~ mantener la producción, pero la empresa privada podría importar a un menor precio, con un efecto negativo ~~sería~~ para el agricultor local (baja en precios).

- La producción podría disminuir y la empresa privada y el CNP se verían obligados a importar a un precio mayor. Esto tendría un efecto negativo para el consumidor.

4. Fomento a las exportaciones no tradicionales. Se ha desarrollado una actividad agrícola para la exportación que presenta ventajas comparativas frente a los cultivos tradicionales, es una opción para la diversificación agrícola y registra una mayor demanda por tecnología y agilidad en los procesos de comercialización.

B. Antecedentes

1. Situación de producción, área y rendimiento

a. Maíz y Frijol

El área de maíz ha oscilado entre 38.843 y 66.662 Ha y su producción ha fluctuado entre 66.489 y 104.012 Tm, a partir de la cosecha 1986-87 (Cuadro 1).

CUADRO 1
COSTA RICA: CIFRAS DE PRODUCCION, AREA Y RENDIMIENTO
MAIZ Y FRIJOL DE LAS COSECHAS 1986-87 a 1990-91.

PRODUCTO / AÑOS	86-87	87-88	88-89	89-90	90-91
MAIZ BLANCO (HUMEDO Y SUCIO)					
Producción (TM)	104012	93694	85815	79861	66489
Area Siembra (Ha)	66662	59393	58760	47866	38843
Rend. Prom. (TM/Ha)	1.56	1.58	1.45	1.67	1.71
FRIJOL (AMBAS COSECHAS)					
Producción (TM)	32186	22803	22456	34257	34267
Area Siembra (Ha)	56489	48478	48701	63644	69588
Rend. Prom. (TM/Ha)	0.57	0.47	0.46	0.54	0.49

FUENTE: CONSULTOR CON BASE EN DATOS SUMINISTRADOS POR EL CONSEJO NACIONAL DE PRODUCCION, DPTO. AGROTECNICO. JUNIO 1992.

Así mismo, la distribución relativa del área cultivada y producción de maíz blanco por región con respecto al total anual se han modificado durante el período estudiado 1986-87 y 1990-91.

Se registran incrementos en producción en las regiones, Chorotega y Huetar Norte; por el contrario en la región Huetar Atlántica se presenta una fuerte contracción[3], a pesar de ser una de las regiones que registran altos rendimientos por unidad de área (2TM/Ha).

Esta región merece atención, porque de las entrevistas a funcionarios del CNP se deduce que habrá pocas siembras comerciales de maíz y aquellos productores que lo cultiven lo harán básicamente para autoconsumo.

La producción de maíz blanco ha disminuido considerablemente durante el período analizado, su merma supera las 37 000 TM, mientras que la reducción en el área es cercana a las 28 000 Ha. La región Huetar Atlántica es la que presenta la más fuerte reducción en área 14 225 Ha (Cuadros 2 y 3).

Los rendimientos nacionales en maíz han oscilado, durante el período analizado entre 1,4 y 1,7 TM/Ha. En las cosechas

---

3 Con base en la zonificación agrícola realizada por SEPSA, la región Huetar Atlántica no presenta las condiciones óptimas para el cultivo del maíz.

1989-90 y 1990-91 los rendimientos se ~~han mantenido~~ mantuvieron cercanos a 1,7 ~~TM/Ha~~ t/ha (Cuadro 1).

Las variaciones en la producción nacional han coincidido con las del área de siembra, ya que los rendimientos han oscilado poco sin mantener tendencias definidas.

Expertos de las instituciones involucradas opinan que de mantenerse esta tendencia hacia la baja, en un corto plazo se estaría desabasteciendo el mercado nacional de maíz blanco.

CUADRO 2
COSTA RICA: AREA DE SIEMBRA DE MAIZ BLANCO Y FRIJOL
POR REGION. PERIODO 1986-87/1990-91
(~~HECTÁREAS~~ ha)

PRODUCTO / REGION	(A) 1986-87	1987-88	1988-89	1989-90	(B) 1990-91	B - A
MAIZ BLANCO						
Central	4719	4849	4500	3270	3892	(827)
Pacif. Central	4309	4629	4117	3570	2360	(1949)
Chorotega	9137	9559	17470	18455	6634	(2503)
Brunca	18447	18100	15075	13335	13002	(5445)
Huetar Norte	9825	7756	7725	7030	6955	(2870)
Huetar Atlántica	20225	14500	9873	9816	6000	(14225)
Total	66662	59393	58760	47066	38843	(27819)
FRIJOL						
Central	3300	500	4900	5100	5810	2510
Pacif. Central	563	5500	2825	4900	4930	(785)
Chorotega	15800	12296	17221	18265	9625	(6255)
Brunca	24624	23729	18525	20415	26250	1626
Huetar Norte	6500	5970	4900	16764	22625	16125
Huetar Atlántica	550	475	530	140	340	(210)
Total	50489	48470	48701	63664	69580	13091

FUENTE: CONSULTOR CON BASE EN DATOS SUMINISTRADOS POR EL DEPTO. AGROTECNICO DEL ~~CONSEJO NACIONAL DE PRODUCCION (CNP)~~ C.N.P., JUNIO 1992.

La relación entre costo y precio ha hecho que el cultivo del maíz por su baja rentabilidad se haya convertido paulatinamente en una actividad poco atractiva para el agricultor. Esto ha desestimulado las siembras -principalmente de los medianos y grandes productores- ~~concentrándose~~ se han concentrado -según los funcionarios del CNP entrevistados- en los pequeños, la mayoría de los cuales conforman el grupo de agricultores marginales.

CUADRO 3
COSTA RICA: PRODUCCION DE MAIZ BLANCO Y FRIJOL
POR REGION. PERIODO 1986-87/1990-91
(~~TONELADAS METRICAS~~)

PRODUCTO / REGION	(A) 1986-87	1987-88	1988-89	1989-90	(B) 1990-91	B - A
MAIZ BLANCO						
Central	7547	8826	6752	5337	5745	(1802)
Pacif. Central	7788	10123	8748	7608	4784	(3004)
Chorotega	9500	11162	16100	14397	10578	990
Brunca	32441	30600	24381	22732	23311	(9130)
Huetar Norte	9536	8888	10621	10269	10245	709
Huetar Atlántica	37112	24895	18333	19318	11826	(25286)
Total	104012	93634	85015	79861	66489	(37523)
FRIJOL						
Central	2796	355	2805	2709	2591	(205)
Pacif. Central	2771	2130	1398	2249	852	(1919)
Chorotega	9462	7144	6179	3864	4344	(5118)
Brunca	13826	9853	8733	12831	9584	(4242)
Huetar Norte	2991	3858	3140	12562	16687	13696
Huetar Atlántica	340	263	281	42	209	(131)
Total	32186	22803	22456	34257	34267	2081

FUENTE: CONSULTOR CON BASE EN DATOS SUMINISTRADOS POR EL DEPTO. AGROTECNICO DEL CONSEJO NACIONAL DE PRODUCCION (CNP), JUNIO 1992.

En frijol, contrario a lo que sucede en maíz, se presenta un incremento tanto en área (13091 ~~Ha~~ ha más) como en producción (2081 ~~TM~~ t más) en el período estudiado (Cuadro 2 y 3). La región Huetar Norte es la que registra los mayores aumentos y donde los rendimientos por unidad de área son superiores a los nacionales entre 0.73 y 0.75 ~~TM/Ha~~ t/ha.

Los rendimientos nacionales en frijol ~~han oscilado~~ oscilaron entre 0.46 t/ha y 0.6 t/ha ~~TM/Ha~~ durante el período analizado. No se ~~han~~ registraron ~~registrado~~ fuertes cambios en rendimientos; básicamente los incrementos en producción se ~~han debido~~ debieron a una mayor área sembrada.

b. <u>Yuca</u>

La producción de yuca se incrementó fuertemente durante el período analizado. De 1985 a 1991 la producción se quintuplicó, el área de siembra pasó de 1000 a más de 5000 Ha; y los rendimientos por área se incrementaron en más de una tonelada métrica (Cuadro 4).

CUADRO 4
COSTA RICA: CIFRAS DE PRODUCCION, AREA Y RENDIMIENTO DE YUCA
(1985-1991)

PRODUCTO / AÑOS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
YUCA							
Producción (TM)	14500	15700	22526	26670	30000	85500	72296
Area Siembra (Ha)	1050	1137	1609	1970	2000	5700	5164
Rend. Prom. (TM/Ha)	13.8	13.8	14.0	15.0	15.0	15.0	14.0

FUENTE: CONSULTOR CON BASE EN DATOS SUMINISTRADOS POR LA COMISION NACIONAL DE YUCA Y LA SECRETARIA EJECUTIVA DE PLANIFICACION SECTORIAL AGROPECUARIA (SEPSA). JUNIO 1992.

Las regiones de mayor producción en Costa Rica son la Huetar Norte, principalmente el cantón de San Carlos y la Huetar Atlántica en Guácimo y Pococí.

La yuca es un cultivo de fácil adaptación, cuyos costos de producción son bajos, los rendimientos altos y con un amplio uso en la industria, así como en la alimentación humana y animal, siendo la raíz de mayor consumo en el país.

En los últimos años se ha registrado una sobreoferta, lo que ha repercutido negativamente en los precios, la tendencia según los expertos, es reducir el área de siembra de yuca y sustituirla por otras raíces o tubérculos de mayor rentabilidad.

2. Caracterización de los productores de maíz y frijol

El maíz es un componente básico en la alimentación del costarricense, siendo uno de los productos tradicionales que se siembran para el mercado nacional. Su importancia social está definida por ser el cultivo principal de un gran número de pequeños agricultores 28.800 (CADESCA, 1991).

En efecto el cultivo de maíz se caracteriza por un alto porcentaje de minifundistas y pequeños productores (tipos 1-4, ver tipología en Anexo 4), 67 por ciento del total de

productores que cultivan el maíz con énfasis hacia el autoconsumo, siendo su aporte a la producción de un 50 por ciento (Cuadro 5). El porcentaje restante de productores de maíz, son los medianos y grandes (tipos del 4 al 9) que siembran pequeñas áreas de este producto (CADESCA, 1991).

El frijol es otro componente básico en la alimentación costarricense y es principalmente cultivado por pequeños productores.

CUADRO 5
COSTA RICA: MAIZ BLANCO, SIEMBRAS, PRODUCCION
Y DESTINO POR TIPO DE PRODUCTOR
AMBAS COSECHAS-1984

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	TOTAL
SUPERF.CULTI. x (Has)	1.00	1.60	0.70	1.10	2.40	4.20	6.30	5.00	7.10	1.70
REND. C+/Ha)	1.06	1.04	0.96	1.04	0.91	0.86	1.00	1.15	1.60	1.00
AUTOCONSUMO (%)	32.60	26.30	54.70	37.70	34.60	38.10	13.50	18.00	22.00	31.60
FINCAS (%)	14.60	29.30	12.40	11.10	29.00	1.10	0.40	1.00	0.40	100.00
SUPER.CULTIVADA (%)	8.90	27.20	4.80	7.50	40.60	2.70	1.40	5.20	1.70	100.00
APORTE A PROD. (%)	9.50	20.20	4.70	7.90	37.10	2.30	1.50	6.00	2.90	100.00
VENTAS (%)	9.30	30.40	3.10	7.20	35.50	2.10	1.90	7.20	3.30	100.00

FUENTE: CONSULTOR CON BASE EN DATOS DE CADESCA. CARACTERIZACION DE LOS PRODUCTORES DE GRANOS BASICOS DE COSTA RICA. 1991

La estructura productiva difiere en grado mínimo de la presentada por el maíz. Los productores minifundistas y pequeños representan un 65 por ciento del total y su aporte a la producción total es de un 45 por ciento (Cuadro 6). Se caracterizan por una distribución equitativa entre minifundistas y pequeños productores; y productores familiares (CADESCA, 1991).

CUADRO 6
COSTA RICA: FRIJOL, SIEMBRAS, PRODUCCION
Y DESTINO POR TIPO DE PRODUCTOR
AMBAS COSECHAS-1984

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	TOTAL
SUPERF.CULTI. x (Has)	1.00	1.30	0.70	1.00	2.30	4.00	2.80	3.20	11.90	1.60
REND. C+/Ha)	0.46	0.43	0.46	0.40	0.39	0.43	0.55	0.45	0.49	0.42
AUTOCONSUMO (%)	36.60	38.30	58.30	51.40	38.00	29.00	24.70	32.40	13.30	39.00
FINCAS (%)	15.10	26.10	13.60	9.90	31.20	1.20	0.40	2.00	0.40	100.00
SUPER.CULTIVADA (%)	9.90	21.30	6.00	6.20	45.60	3.10	0.60	4.00	3.30	100.00
APORTE A PROD. (%)	10.90	21.90	6.60	5.90	42.50	3.10	0.80	4.30	3.90	100.00
VENTAS (%)	11.30	22.00	4.50	4.70	42.70	3.60	1.00	4.70	5.50	100.00

FUENTE: CONSULTOR CON BASE EN DATOS DE CADESCA. CARACTERIZACION DE LOS PRODUCTORES DE GRANOS BASICOS DE COSTA RICA. 1991

El grupo de productores que buscan maximizar la remuneración del trabajo familiar en la finca, a pesar de representar poco màs del 30 por ciento de los productores de frijol, realizan aproximadamente el 50 por ciento de las ventas de este grano (CADESCA, 1991).

Minifundistas

Los rendimientos obtenidos en maíz y frijol por los agricultores tipo 1-minifundistas, son superiores al rendimiento promedio nacional. Más del 50 por ciento del área cultivada de maíz y entre el 20 y 30 por ciento del área de frijol se fertiliza y, en ambos, hay una fuerte inversión de trabajo. La productividad del trabajo es baja debido a la escasez de medios de producción.

En este tipo de explotaciones, el uso de herbicidas para el caso del maíz es superior al de pesticidas, en el caso del frijol su utilización es bajo en ambos productos, se utiliza maquinaria agrícola en menos de un 8 por ciento de las fincas y, riego en menos de un 4 por ciento (Cuadros 7 y 8).

Estos sistemas de producción no generan ninguna capacidad de acumulación de capital, pero los productores prefieren seguir sembrando maíz y frijol para asegurar parte de la subsistencia familiar (CADESCA-1991).

CUADRO 7
COSTA RICA: GRADO DE TECNOLOGIA UTILIZADA EN MAIZ
POR TIPO DE PRODUCTOR
AMBAS COSECHAS-1984

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	TOTAL
USO FERTILIZANTES										
(%) FINCAS	47	40	56	42	27	25	71	44	61	40
(%) EXTENSION	51	46	56	46	30	29	75	6	87	42
USO PESTICIDAS AGROQ.										
(%) FINCAS	33	28	26	27	21	21	54	36	55	26
(%) EXTENSION	44	37	25	35	25	24	42	53	77	32
(%) EXT.PESTICIDAS	22	13	15	12	8	14	60	31	66	14
USO DE MAQ. AGRICOLA										
(%) FINCAS	8	7	4	7	5	10	49	14	44	7
(%) EXTENSION	11	1	5	10	7	16	61	26	73	11
USO DE RIEGO										
(%) FINCAS	4	4	3	4	4	1	9	7	9	4
(%) EXTENSION	4	5	4	5	4	1	23	14	26	6

FUENTE: CONSULTOR CON BASE EN DATOS DE CADESCA. CARACTERIZACION DE LOS PRODUCTORES DE GRANOS BASICOS DE COSTA RICA. 1991

CUADRO 8
COSTA RICA: GRADO DE TECNOLOGIA UTILIZADA EN FRIJOL
POR TIPO DE PRODUCTOR
AMBAS COSECHAS-1984

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	TOTAL
USO FERTILIZANTES										
(%) FINCAS	28	22	40	24	12	11	45	26	50	22
(%) EXTENSION	19	16	33	19	8	18	57	21	57	16
USO PESTICIDAS AGROQ.										
(%) FINCAS	20	16	23	16	8	8	37	18	38	15
(%) EXTENSION	13	11	17	12	5	10	33	10	58	11
(%) EXT.PESTICIDAS	10	8	14	6	4	9	32	11	43	8
USO DE MAQ. AGRICOLA										
(%) FINCAS	5.0	5.0	5.0	5.0	2.6	4.5	36.0	8.0	38.0	4.5
(%) EXTENSION	5.0	5.0	5.0	4.0	2.4	14.0	55.0	18.0	75.0	6.8
USO DE RIEGO										
(%) FINCAS	3.0	3.0	4.0	3.0	1.7	1.9	7.0	4.0	18.0	2.7
(%) EXTENSION	2.0	2.0	3.0	3.0	1.6	2.4	21.0	3.0	9.0	2.4

FUENTE: CONSULTOR CON BASE EN DATOS DE CADESCA. CARACTERIZACION DE LOS PRODUCTORES DE GRANOS BASICOS DE COSTA RICA. 1991

Pequeños productores

Los rendimientos alcanzados en estos productos por los pequeños productores (tipos 2,3 y 4) son en ciertos casos superiores o similares al promedio nacional. Los tipos 2 y 3 aplican una alta fertilización, siendo sistemas de producción más intensivos. El tipo 4 aplica menor cantidad de fertilizante y su sistema de cultivo predominante para el caso de frijol es el "tapado". En ambos cultivos estos productores utilizan más herbicidas que pesticidas, siendo inferior su uso en frijol. La maquinaria agrícola se utiliza

en menos de un 7 por ciento de las fincas y el riego en un porcentaje menor al 4 por ciento (Cuadros 7 y 8).

En el caso de la yuca, según los expertos predominan los pequeños productores. No obstante, no existe una caracterización de los productores de yuca, tal y como la hay en granos básicos.

3. Participación relativa de la mujer en la producción de maíz y frijol

Con base en los registros de productores de maíz y frijol del CNP, únicamente disponibles para 1987, se determinó la participación porcentual de la mujer en la producción de estos cultivos.

Para el caso del maíz, de un total de 12047 productores un 3,8 por ciento son mujeres. La mayor participación femenina se da en las regiones Huetar Norte (5 por ciento) y Huetar Atlántica (4.1 por ciento).

En frijol, el total de productores es de 6.493, se da una participación mayor de la mujer en la producción de este rubro 5.8 por ciento. Las regiones que presentan una participación femenina mayor son la Huetar Norte (8.2 por

ciento), la Chorotega (5.8 por ciento) y la Huetar Atlántica (5.5 por ciento) (Figura 1).

Estos datos dan una idea del grado de participación femenina en la producción agrícola de granos básicos, no obstante, estas cifras deberán ser utilizadas con cautela, porque el registro de productores no está totalmente depurado, encontrándose más de una vez cuantificado un mismo productor.

4. Procesos de generación y transferencia de tecnología

a. Instituciones relacionadas con la generación y transferencia de tecnología.

El Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) es el ente responsable de generar y transferir tecnología a los pequeños y medianos agricultores. De 1987 a 1990 esta responsabilidad en el caso de los granos básicos, le fue trasladada al Consejo Nacional de Producción (CNP).

Este Ministerio junto con el CNP y el Instituto de Desarrollo Agrario (IDA), aportan cerca del 80 por ciento de las actividades de asistencia técnica a nivel nacional. Los principales métodos de asistencia técnica utilizados por las instituciones del Sector son la visita a finca y las demostraciones de campo. (Cuadro 9).

Así mismo, es el MAG la institución que realiza más estudios de generación de tecnología (52.3 por ciento del total ejecutado), seguido en importancia por el CNP con un 11.1 por ciento, siendo las principales áreas investigadas las nutrición mineral, el mejoramiento genético y las prácticas culturales (Cuadro 10).

CUADRO 9
COSTA RICA: METODOS DE ASISTENCIA TECNICA UTILIZADA POR LAS INSTITUCIONES DEL SECTOR DURANTE 1989

INSTITUCION	VISITA A FINC		DEMOSTRACION		CHARLAS		CURSOS		GIRAS		DIAS DE CAMPO		TOTAL	
	NO.	%	NO.	%	NO.	%	NO.	%	NO.	%	NO.	%	NO.	%
MAG	42002	47	8914	97.0	1848	70.5	119	15.1	300	77.0	137	44.0	54320	52.9
IDA	15540	17.3											15540	15.1
CNP	9904	11	166	1.8	507	19.3					133	43.0	10710	10.4
CATIE	40	0.1									2	0.7	50	0
INA							612	77.6					612	0.6
OTRAS INST.	22027	24.6	38	0.4	273	10.4	58	7.3	88	22.2	34	11.1	21518	20.9
A. TOT. INST. 1/	89521	100	9118	100	2628	100	789	10	396	100	306	100	102758	100
B. TOTAL DE INST. CON GB y R y T 2/	67494	100	9000	100	2355	100	731	100	300	100	272	100	80240	100
B/A		75.4		99.6		89.6		92.6		77.0		88.0		79

1/MAG-IDA-DIECA/LAICA-CNP-SENARA-ICAFE/UCR-ICAFE/MAG-CATIE-ECAG-INA
2/ RELACIONADAS CON GRANOS BASICOS Y RAICES Y TUBERCULOS: INA-MAG-IDA-CNP-CATIE

FUENTE: CONSULTOR CON BASE EN DATOS DEL MAG, "PROGRAMA DE MODERNIZACION Y FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL E INVERSION SECTORIAL". ABRIL 1991.

CUADRO 10
COSTA RICA: DISTRIBUCION DE EXPERIMENTOS SEGUN DISCIPLINAS E INSTITUCIONES
(1989)

INSTITUCIONES	DISCIPLINAS															
	NM	MG	PC	EF	PS	EE	PP	OTROS	MP	EFB	EN	ENC	R-D	ES	TOTAL	%
MAG	85	59	51	41	56	36	43	4	1		7	11	5	3	402	52
CNP		72		2				1		9		1			85	11
CINDE	34	9	23	6		4		4					2		82	11
ICAFE/UCR	6		10	7	2	14			2	2					43	5.6
ICAFE/MAG	17	6	3	2				5			7		1		41	5.3
CORDAMA	10		8	9	4		2		1						34	4.4
DIECA	10	4	1	3		3									21	2.7
UNA/CIENC.AGRAR.	1	5		1		1	3	1	1					1	14	1.8
CITA								14							14	1.8
ESC.CENT.DE GAN.			2		3		3			4					12	1.6
UNA								8							8	1
CICAFE									6						6	0.8
OMS									6						6	0.8
TOTAL	163	155	98	71	65	58	51	37	17	15	14	12	8	4	768	100
% RESPECTO TOTAL	21	20	13	9	9	8	7	4.8	2	2	2	1.6	1	0.5	100	13

EE: ESTUDIOS ENTOMOLOGICOS
EFB: ESTUDIOS FITOPATOLOGICOS Y BIOQUIMICOS
EF: ESTUDIOS FITOPATOLOGICOS
ENC: ESTUDIOS DE MERCADO Y COMERCIALIZACION
EN: ESTUDIOS NEMATOLOGICOS
ES: ESTUDIOS SOCIOECONOMICOS
MG: MEJORAMIENTO GENETICO
MP: MANEJO POSTCOSECHA
NM: NUTRICION MINERAL
PC: PRACTICAS CULTURALES
PP: PRODUCCION PECUARIA
PS: PRODUCCION DE SEMILLAS
R-D: RIEGO Y DRENAJE

FUENTE: MAG, PROGRAMA DE MODERNIZACION Y FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL E INVERSION SECTORIAL AGROPECUARIO. ABRIL 1991.

El MAG combina sus labores de investigación y extensión entre productos básicos, tradicionales y no tradicionales, mientras que el CNP se ha dedicado a los granos básicos y en años recientes especialmente a maíz y frijol[4].

La mayor parte de la investigación realizada en granos básicos es básica o aplicada, donde por lo menos, en el caso de prueba de variedades, se montan ensayos en fincas de productores, pero estrictamente para evaluar el comportamiento agronómico de un grupo de materiales promisorios; se da poca verificación y validación como complemento al proceso de investigación, aunque ahora se realizan algunos esfuerzos por parte del MAG, tendientes a formar parte de un proceso integrado y continuo, tal y como lo tienen en algunas instituciones de investigación del área (por ejemplo en Guatemala) (MAG-1989).

Los programas de capacitación a extensionistas se limitan a charlas sobre la investigación realizada en el último año, lo que permite a los extensionistas estar informados sobre los resultados. Lamentablemente, no siempre se realizan estas charlas o las extensionistas no asisten a las mismas y se interrumpe el flujo de información entre el investigador

---

4 Programas de Ajuste Estructural han limitado la acción del CNP en la compra de granos básicos y en la actualidad su función se centra en el maíz y el frijol.

y el extensionista, situación que limita la discusión y el intercambio de inquietudes.

Con respecto a las ONG's se detectó que la asistencia técnica agropecuaria que brindan es escasa, centrando su atención a aspectos organizativos, contables y de administración.

Por otra parte, el Centro Agronómico de Investigación y Enseñanza (CATIE), entre 1982 y 1984 realizó como parte del "Proyecto Sistemas de Producción para Fincas Pequeñas" (SIPRO/CATIE/ROCAP), dos estudios metodológicos denominados "Validación y transferencia de opciones técnicas para sistemas de cultivo". Estos estudios se realizaron en Pococí-Guácimo para los sistemas maíz-yuca y maíz-maíz. Sin embargo, en años recientes no se registran nuevos estudios sobre estas áreas.

También existe escasez de recursos humanos femeninos que laboren en investigación y sobre todo en extensión a nivel regional. Del total del personal técnico-profesional del MAG relacionado con el área agropecuaria (1220), 576 se encuentran regionalizados, de ellos un 12 por ciento son mujeres. En las estaciones experimentales de 34 funcionarios, 3 son mujeres. A nivel central es donde se da

una mayor concentración del personal femenino, no obstante el porcentaje no sobrepasa el 17 por ciento (Cuadro 11).

CUADRO 11
COSTA RICA: PERSONAL TECNICO-PROFESIONAL TOTAL Y FEMENINO DEL MAG, SEGUN UBICACION
1992

UBICACION	TOTAL	FEMENINO	PORCENTAJE (%)	AREAS
REGIONAL CENTRAL	70	7	10	5 P.S, 1 G, 1 E. A
REGIONAL ZONA NORTE	77	4	5	3 P.S, 1 A
REGIONAL PACIFICO SECO	90	10	11	8 P.S, 2 F
REGIONAL PACIFICO CENT.	68	7	10	2 P.S, 1 C, 3 A, 1 F
REGIONAL CTRL. OCCIDENT.	73	14	19	6 P.S, 2 F, 1 E.A, 4 A, 12
REGIONAL PACIF.SUR	81	7	9	6 TEC, 1 VET
REGIONAL Z. ATLANTICA	50	5	10	1 Z, 1 TEC, 2 P.S., 1 A
REGIONAL VALLE CTRL.ORIENT.	67	13	19	5 A, 1 TEC, 1 PLS, 4 PS, 1 F, 1 VET
SUBTOTAL	576	67	12	
EST. EXP.ENRIQUE JIMENEZ N.	15	1	7	1 F
EST. EXP. LOS DIAMANTES	19	2	10	1 B, 1 P
SUBTOTAL	34	3	9	
GENERAL DE INVEST. Y EXT.	120	15	12	6 F, 7 A, 1 PL.S, 1 B
GENERAL DE GANADERIA	186	31	17	7 VET., 6 TEC, 6 P, 2 Q, 8 MRC, 2 Z
GENERAL SANIDAD VEGETAL	70	14	18	1 D. 6 F. 1 E.A, 4 P, 2 A
GENERAL DE REC.PESQUEROS	46	5	11	4 B, 1 TEC
GENERAL DE MERC.AGROPEC.	27	11	41	3 E.A., 3 A, 2 E, 2 F, 1 P
SEPSA	26	16	60	9 E.A., 1 F, 1 TEC, 1 D, 3 BI, 1 AP
RECURSOS HUMANOS	35	12	34	9 A T, 3 P
ADMINIST.GENERAL	92	34	37	4 ASES, 4 E.A., 1 F, 1 M, 6 D, 2 BI, 4 A, 7 TEC, 2 PS, 1 G, 1 PLS.
SUBTOTAL	610	138	23	
TOTAL	1220	200	17	

P.S.: Promoción Social — E. A.: Economista Agrícola — A.: Agronoma — G.: Geógrafa — F.: Fitotecnicsta
C. : Cuarentena Agropec. — Z : Zootecnista — T.: Técnico
C. : Veterinaria — PL.S.: Planificadora Social — B.: Bióloga — Q.: Química — Mcr: Microbióloga
P. : Profesional — D. : Abogada — E.: Economista — M.: Doctora — Ases.: Asesora
Bi : Bibliotecóloga — AP. : Administradora Pública

Fuente: Consultora con base en información obtenida en la Dirección de Planificación del MAG. Junio 1992

En el caso del CNP el personal técnico-profesional que labora en el Departamento Agrotécnico es básicamente masculino.

En relación con la Ley de Promoción de la Igualdad Social de la Mujer, aprobada por la Asamblea Legislativa a principios de 1990; y su efecto en el acceso y uso de tecnologías avanzadas y adecuadas a la condición de la mujer rural productora de alimentos, se puede decir que es imperseptible a nivel de campo. Sin embargo, al darse algunos cambios en lo relativo al acceso de la mujer rual a la tierra, es posible que se empiecen a detectar a corto plazo mayores niveles de acceso de la mujer rural a la asistencia técnica y capacitación al ser dueña de la parcela.

b. **Cambios Metodológicos en Investigación y Extensión del MAG (1980-1992)**

1) **Capacitación y Visita** (C y V)

Partía de un diagnóstico que permitía identificar y seleccionar a los productores de una determinada comunidad, a los cuales se les denominaba enlace. Los técnicos utilizaban las fincas de estos productores para hacer demostraciones de prácticas de cultivo o manejo agrícola. A

estas demostraciones se invitaban otros agricultores de la zona a los cuales se les denominó irradiados.

Durante la época del C y V, la capacitación no fue dada por investigadores sino por los especialistas regionales, con amplia experiencia en cierta área, pero sin ninguna responsabilidad en investigación.

El C y V no modificó el proceso de investigación, sólo afectó la metodología de extensión. La integración entre estos dos procesos siguió siendo deficiente.

El aparente poco éxito de este sistema resaltó lo problemático que es introducir esquemas importados. El C y V se basaba en el supuesto de la existencia de productores homogéneos, incluso con los mismos cultivos en cada microzona, a los cuales se le podía llevar un mismo mensaje.

2) <u>Visita a Finca</u>

En 1982 se restablece la visita a finca individual (según sea solicitada por el productor), como el método que brinda más posibilidades de capacitación, se diversifican los métodos de comunicación para incluir medios grupales y masivos (Palmieri, Julio 1990).

Este método de visita a finca individual, trajo como consecuencia un alto costo de cobertura (US$125-US$170/año según estimaciones del Banco Mundial), y una baja proporción de pequeños productores atendidos (menos del 17 por ciento).[5]

La falta de tecnologías específicas para los pequeños productores y las pocas demostraciones en las fincas, según análisis efectuados por especialistas nacionales para efectos de la elaboración del Proyecto de Reforma Institucional e Inversión Sectorial, son una indicación clara del grado hasta el cual se han deteriorado los servicios de asistencia técnica en los últimos años.

El MAG ha realizado poca investigación en fincas pequeñas. Esto ha implicado que los agentes de extensión han tenido poco acceso a recomendaciones que puedan ser adaptadas para los pequeños agricultores -entre ellos las mujeres productoras-, especialmente en la producción de granos básicos, el subsector pobre. Los investigadores por lo general, no participan directamente en el diagnóstico de las necesidades del productor y en sus problemas de producción.

---

5 Datos citados en el documento del Proyecto de Reforma Institucional e Inversión Sectorial . 1991.

En el MAG ha sido difícil vincular la ianvestigación y la extensión; y, pocas veces se ponen en contacto las personas que realizan estas funciones.

Un cambio en los sitemas de producción, especialmente de pequeños agricultores (hombres y mujeres), implica introducir tecnologías con una relación de beneficio/costo a Ha y ver la finca como un sistema productivo.

Ante la limitación del sistema de visitas a finca individuales -baja cobertura por hectárea, costo, y paquetes tecnológicos transferidos a pequeños productores no considerando el potencial y limitantes de sus sistemas de producción-, el MAG como parte del proyecto de Banco Mundial ha modificado recientemente el método de investigación, y transferencia de tecnología.

3) **INVEX**

Esta nueva metodología se denomina Sistema de investigación y extensión en finca (INVEX) y busca mejorar la calidad del servicio y aumentar la cobertura, promoviendo la generación y transferencia de tecnología acorde con las condiciones y requerimientos de los productores.

La metodología contempla, como primera etapa, el levantamiento de un diagnóstico tecnológico y socioeconómico (paso similar incluido en el sistema de C y V) , para ésto previamente se desarrollan los pasos de caracterización y de selección de áreas, comunidades y clientelas.

Posterior a la etapa de diagnóstico, se entra en la etapa de planificación donde, se identifica con los productores la problemática y se establecen planes de trabajo considerando los intereses, necesidades y recursos de los productores.

En la tercera etapa de la ejecución, se utilizan como unidades didácticas las fincas de los productores seleccionados entre los miembros de cada grupo. Estas fincas denominadas enlace son el vínculo entre investigadores, extensionistas y grupos de productores. En ellas se dará la capacitación práctica y servirá también para conducir experimentos de validación de tecnología; y, simultáneamente generarán información socioeconómica para retroalimentar los programas de investigación y los procesos de transferencia.

La cuarta etapa es la evaluación que se hace conjuntamente entre agentes de extensión, el equipo regional de investigación y extensión y el grupo de productores, donde

se contrasta el plan de trabajo con los resultados obtenidos.

Este modelo pretende que la generación y transferenica de tecnología esté acorde con las condiciones agrosocioeconómicas y ecológicas de los productores, y permita resolver en forma efectiva los problemas tecnológicos de los mismos.

Las mejoras tecnológicas se prevé que se darán en forma paulatina, lo que permite a los productores y técnicos asimilar gradualmente el nuevo modelo y el manejo de las innovaciones en el proceso productivo, reduciendo el grado de incertidumbre y riesgo.

En este proceso los técnicos de investigación del MAG trabajarán con los productores conduciendo la investigación adaptativa en busca de tecnologías apropiadas y de bajo costo. La extensión agrícola consistirá en una capacitación continúa al productor y en el desarrollo de habilidades para la adopción y manejo de las tecnologías generadas.

Esta nueva metodología de generación y transferencia de tecnología tiene como clientela meta los pequeños productores. En sí resume los factores positivos de otros sistemas de generación y transferencia utilizados en el

pasado, incorpora como innovación el trabajo en finca como sistema de producción.

La metodología en mención al igual que las anteriores contempla el trabajo permanente con los productores y se insiste, a nivel de institución, que al hablar de productores se incluyen tanto hombres como mujeres. No obstante, al desarrollar la estrategia de aplicación de los modelos no se consideran las características particulares de la mujer campesina productora de alimentos y se obvia su inclusión tanto en los procesos de investigación como de extensión agrícola.

Todos los cambios estructurales y metodológicos aplicados por el MAG, tienden a mejorar la interrelación entre los procesos de investigación y extensión, pero hasta ahora, ninguno ha registrado un éxito significativo (Palmieri, 1991).

Lo anterior se ha debido a que el proceso de concientización que conlleva cada cambio ha sido lento y frecuentemente cuando se da este proceso y empieza a funcionar una nueva estructura o modelo, a menudo faltan los recursos necesarios para ponerlo en práctica o para consolidarlo.

5. Procesos de comercialización

a. Instituciones relacionadas con la Comercialización de granos básicos y raíces-tubérculos

1) Consejo Nacional de Producción

El Gobierno, por medio del Consejo Nacional de Producción, entidad semiautónoma, ha intervenido en los mercados locales de granos básicos mediante los siguientes mecanismos:

a) Control de importaciones y exportaciones de granos (restricciones cuantitativas).

b) Compra, almacenamiento y venta de granos, para nivelar variaciones estacionales de los precios.

c) Junto con el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), fija precios mínimos de compra al productor y máximos de venta al consumidor.

d) Reduce variaciones de los precios inter-regionales, mediante la compra del grano a los agricultores y lo vende a los consumidores a precios que no reflejan en su totalidad los costos de transporte.

El CNP realiza también otras transferencias de ingresos, además de sus actividades de estabilización de precios. Algunas de éstas son explícitas (p.e., el precio promedio de sustentación a los productores y el precio promedio subsidiado a los consumidores); otras son implícitas (p.e., el precio uniforme para todas las regiones del país que subsidia a las zonas con altos costos de transporte y penaliza a las zonas con bajos costos) (Stewart, 1991).

Recientemente estas intervenciones del CNP han sido seriamente cuestionadas; y, estudios realizados por Peter Hazel (funcionario del Banco Mundial) y Rigoberto Stewart demuestran que, un aumento en la variabilidad de los precios del maíz y frijol tendría un impacto muy pequeño, o nulo, sobre la variabilidad del ingreso de las fincas, aún para el caso de fincas pequeñas que dedican la mayor parte de su área cultivada a dichos productos.

Estos estudios muestran que en el caso de los productores, la variabilidad del ingreso total puede ser reducida significativamente mediante la diversificación de cultivos, cuya ventaja adicional es poder incrementar el ingreso por hectárea; esto debido a que los granos básicos son cultivos que generan pocos ingresos, comparados con los cultivos de exportación. De hecho, en la actualidad, los pequeños productores están aplicando este mecanismo y en algunos

casos han recurrido al trabajo asalariado fuera de la finca, como medios para mejorar su nivel de ingreso y mermar el efecto provocado por la oscilación de precios.

Según estudio efectuado por Rigoberto Stewart referente a las transferencias de ingreso producidas por la distorsión de precios, se tiene que en los mercados de arroz y maíz blanco ha prevalecido una política de protección al productor nacional en detrimento del consumidor; mientras que en el frijol, ha prevalecido todo lo contrario; o sea, se ha castigado al productor, con precios inferiores a los costos de oportunidad y se ha favorecido al consumidor.

Producto de esos resultados han surgido cuestionamientos sobre la intervención del CNP en el mercadeo de granos básicos y como parte de los Programas de Ajuste Estructural y el Proyecto de Reforma Institucional e Inversión Sectorial Agropecuaria, se pretende que para el caso del maíz y el frijol, el CNP reduzca gradualmente su participación.

Los granos básicos se continuarán manejando con políticas individuales de acuerdo con las necesidades y la seguridad alimentaria del país, así por ejemplo se tiene que, para el maíz blanco, el CNP manejará entre un 50 y 60 por ciento de la producción nacional; y, para el caso del frijol, se espera intervenga en un 60 por ciento del volumen

comercializado de este producto para el presente año, porcentaje de participación que disminuirá paulatinamente.

En términos generales, se espera que el CNP participe como un comprador más, en el proceso de comercialización de granos.

En cuanto a la política de estabilización de precios, el CNP la continuará ejecutando mediante las centrales de mayoreo, en donde los minoristas pueden abastecerse de las mercancías necesarias y vender a los consumidores.

Los tradicionales expendios del CNP, convertidos en cooperativas de consumo son abastecidos por dichas centrales.

En la actualidad, según especialistas del CNP, existe cierta incertidumbre sobre la evolución del mercado nacional de granos ante la liberación de precios; y, estiman que podrían presentarse algunas de las siguientes situaciones:

a) Que el área de siembra y la producción disminuyan bruscamente por la incertidumbre que generará en el agricultor una aparente inseguridad en la comercialización y en los precios.

b) Que se siga produciendo, pero la empresa privada importe a precios inferiores a los vigentes en el mercado nacional, con el consiguiente efecto negativo para el productor local.

c) Que la producción disminuya en un volumen considerable; y, el CNP y la empresa privada deban importar el producto a un precio mayor al local.

En todo caso, la liberación de los precios nacionales, exigirá al CNP una agilidad mayor para poder competir en el mercado y captar el volumen de producción necesario para cubrir sus necesidades. Por su parte, la empresa privada modifica fácilmente sus precios y mecanismos de compra, el CNP estará en desventaja si no se produce un cambio en su metodología de fijación de precios.

En lo relativo a la participación de la mujer en la comercialización de granos básicos, mediante la entrega de sus productos a las agencias de compra del CNP, se tiene que para el caso del maíz es cerca al 4 por ciento y para el frijol de casi un 6 por ciento, utilizando como base para este cálculo el registro de productores del CNP de 1987.

Con respecto al cultivo de raíces y tubérculos, el CNP dará especial atención a ésto en tres regiones: Chorotega,

Huetar Atlántica y Huetar Norte. Entre sus acciones están: inventario de organizaciones de productores y comercializadores que exporten, pronósticos de cosecha, información de mercados, capacitación , divulgación y promoción del uso de facturas para la venta de productos, apoyo a grupos de productores organizados, control de plantas empacadoras y exportadoras, etc..

En relación con el área de la agroindustria, se pretende que ésta desarrolle en las zonas donde se producen las materias primas. El desarrollo agroindustrial se llevará a cabo por medio de una ejecución integral de proyectos desde el proceso de organización y capacitación de agricultores, hasta los servicios de comercialización, de tal manera que los productos obtenidos sean competitivos en el mercado (Anexo 5, Listado de Proyectos Agroindustriales donde participan mujeres rurales).

2) <u>Ministerio de Agricultura y Ganadería</u>

<u>Ferias del Agricultor</u>

Las Ferias del Agricultor se han convertido en una opción importante para el mercadeo de productos agropecuarios en Costa Rica. Los agricultores se muestran satisfechos por su existencia ya que pueden interrelacionarse directamente con

el consumidor, ofrecer sus productos y obtener por ellos precios más justos.

Las Ferias del Agricultor se rigen por un Reglamento, publicado vía decreto en La Gaceta No.117 del mes de junio de 1991. La puesta en práctica de este Reglamento compete al Ministerio de Agricultura y Ganadería, mediante la Dirección General de Mercadeo Agropecuario (Anexo 6 , Reglamento de Ferias del Agricultor).

En la actualidad funcionan 31 Ferias del Agricultor en todo el país, en las que participan unos 5.345 agricultores, según datos recientes obtenidos por la Dirección General de Mercadeo Agropecuario del MAG, mediante una evaluación de las Ferias del Agricultor (Matriz 1, Listado de Ferias del Agricultor).

Dicho estudio demuestra que existe una afluencia continua de nuevos agricultores usuarios de este tipo de mercados. La procedencia de estos agricultores participantes en cuanto a número y volumen del producto es principalmente la provincia de Cartago. Las provincias de San José y Alajuela también suministran cantidades importantes de productos agropecuarios.

Conforme a la citada evaluación, para los agricultores las Ferias se constituyen en una alternativa viable, ya que por medio de las mismas logran garantizarse precios superiores comparados con los que obtendrían si las ventas las realizaran a nivel de finca. Mencionan diferencias de precios de hasta un 80 por ciento, aunque la mayoría las consideran entre un 40 y un 50 por ciento.

Los agricultores usuarios de las Ferias indican en este estudio, utilizar transporte propio en un 60% de los casos. Esta variable no fue analizada ampliamente, por lo que este dato podría indicar dos posibles situaciones: una es que llegan agricultores de cierto nivel socioeconómico y la otra es que existe una participación importante de intermediarios.

MATRIZ 1
LISTADO DE FERIAS DEL AGRICULTOR POR UBICACION,
SEGUN DIA DE OPERACION

PROVINCIA	FERIA	D.OPERA.	UBICACION
SAN JOSE	Pavas	Sábado	Frente al Correo de Pavas.
	Alajuelita	Sábado	Costado este Iglesia de Alajuelita.
	P. Zeledón	Viernes	100 norte y 25 oeste del parque.
	Desamparados	Sábado	Costado norte Escuela García Monge.
	Plaza Víquez	Sábado	Costado este Dirección de Tránsito.
	Tibás	Sábado	Cotado sur Estadio Ricardo Saprissa.
	Escazú	Sábado	Costado sur del parque.
	Curridabat	Sábado	Costado este Estadio Lito Monge.
	Zapote	Domingo	Frente Redondel Plaza de Toros.
	Hatillo	Domingo	Frente al MAS X MENOS (Hatillo 3)
	Vargas Araya	Sábado	Frente Salón Comunal.
	Ipís	Sábado	Frente a Guardia Asistencia Rural.
ALAJUELA	Sarchí	Viernes	100 este Cuerpo de Bomberos.
	San Ramón	Sábado	Costado norte del Mercado.
	Alajuela	Sábado	
	Grecia	Sábado	500 oeste del parque del lugar.

PROVINCIA	FERIA	DIA DE OPERACION	UBICACION
	Naranjo	Sábado	150 oeste del parque del lugar.
	Palmares	Domingo	300 sur del parque del lugar.
HEREDIA	Heredia	Sábado	Av.14, frente Escuela del Sur.
	Santo Domingo	Sábado	Costado oeste plaza de deportes.
	San Pedro Poás	Viernes	Mercado Municipal San Pedro Poás.
CARTAGO	Tres Ríos	Sábado	300 este del parque del lugar.
	Oreamuno	Sábado	Frente Municipalidad de Oreamuno.
	Paraíso	Sábado	Costado sur del parque del lugar.
GUANACASTE	Cañas	Viernes	Frente al parque del lugar.
	Liberia	Viernes	Frente al parque del lugar.
	Nicoya	Sábado	Frente a la agencia del MAG.
	Tilarán		
LIMON	Limón	Sábado	300 oeste y 100 norte del parque.
	Siquirres	Viernes	Frente al parque del lugar.
PUNTARENAS	Barranca	Sábado	Río Jalandia #1 de Puntarenas

NOTA: Entre las Ferias más grandes están Desamparados, Zapote, Alajuela, Plaza Víquez, Heredia y Tibás.

FUENTE: Consultora, con base en información suministrada por el Departamento de Ferias del Agricultor del MAG. 1992

En esa evaluación lamentablemente no se consideró como importante incluir la variable de género, por lo que no se dispone de cifras sobre la participación de la mujer en este tipo de mercados.

No obstante, según consultas hechas a funcionarios del departamente de Ferias del MAG, se pudo constatar que la mujer participa como productora en algunos casos y en otros puede aparecer con carné auxiliar por ser familiar del productor, sin embargo es posible que algunas de ellas se escapen a la cuantificación al no ser responsables directas o auxiliares.

Al carecer de cifras concernientes a la participación de la mujer en las Ferias del Agricultor, se solicitó al Departamento de Ferias del MAG se realizara un sondeo sobre esta información. Los supervisores de dicha dependencia reportaron que la participación de la mujer es entre un 10 y un 16% en las ferias consideradas como grandes: Zapote de 560 participantes 90 son mujeres, Desamparados de 575 participantes 58 son mujeres, Alajuela de 460 participantes 68 son mujeres.

Las mujeres participan como vendedoras directas, o sea, productoras que comercializan su producto; mujeres parientes del productor que colaboran en la explotación agropecuaria de la familia y comercializan su producto; y, vendedoras que laboran para empresas, como es el caso de los embutidos, venta de huevos, quesos, etc..

3) El Programa Integral de Mercadeo Agropecuario CENADA

El Programa Integral de Mercadeo Agropecuario (PIMA), creado mediante Ley No.6142 publicada en el Diario Oficial LaGaceta el 15 de diciembre de 1977, cuenta con el Centro Nacional de Abastecimiento y Distribución de Alimentos (CENADA), que es la central mayorista más importante del país (Anexo 7, Ley de creación del PIMA).

El propósito fundamental del PIMA es desarrollar en Costa Rica un moderno sistema de mercadeo de productos perecederos. Nace como una solución a una serie de problemas registrados en el mercadeo de este tipo de productos y busca reducir las pérdidas de los perecederos provocadas por mal manejo y almacenamiento.

Asimismo, tiende a mejorar la higiene y facilitar la manipulación de los alimentos.

El PIMA es una institución pública descentralizada y con patrimonio propio, regida mediante una Ley Orgánica.

Las instalaciones del CENADA tienen capacidad para comercializar unas 400 mil toneladas métricas anuales. Cabe destacar que el CENADA no es un organismo de compra y venta de productos, sino que es un facilitador de servicios para que los productores, acopiadores, mayoristas, detallistas y consumidores realicen sus transacciones en las mejores condiciones.

Según datos suministrados por funcionarios del Departamento Técnico del PIMA, por lo menos 2.500 vehículos hacen uso de las instalaciones, en los días de mercado; de ellos, unos 1.000 corresponden a abastecedores y de éstos un porcentaje

inferior al 2% son mujeres. Por lo general, éstas son comerciantes mayoristas que compran a productores; pocas son las que producen y comercializan sus productos.

El PIMA no tiene estadísticas diferenciadas por género sobre los que participan en el CENADA. Los funcionarios afirman que no existen limitaciones de tipo legal o funcional que obstaculicen la participación de la mujer en esta central mayorista; y que más bien el ambiente del CENADA lo favorece. No obstante, dichos funcionarios citan como limitante, la contextura propia de la mujer para trabajar con productos pesados o que se transporten en sacos o cajas con un volumen considerable, que es la forma usual de manejo por la naturaleza particular de este mercado.

Las principales actividades donde participan mujeres son: la venta de frutas (sandía, papaya, aguacate, mora, banano), venta de guineo, plátano, papa, cebolla, queso y galletas, raíces y tubérculos.

4) **<u>Bolsa de Productos Agropecuarios</u> (BOLPRO)**

Las gestiones para la creación de BOLPRO se remontan a junio de 1988, cuando la Bolsa Nacional de Valores(BNV), la Corporación Costarricense de Desarrollo (CODESA), el Consejo Nacional de Producción (CNP) y la Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustria (CNAA), se unieron con ese objetivo.

BOLPRO es una organización privada, adscrita a la BNV y funciona bajo un reglamento autorizado por el Banco Central. Los productos por negociar no deben ser muy perecederos y tener la posibilidad de permanecer almacenados, con el fin de garantizar el cumplimiento de normas de calidad pactadas. Además, se requieren volúmenes aceptables de producción y de

demanda, que tengan precio libre y que no representen un monopolio. BOLPRO, por su actividad, cobra una comisión del 0.5% doble vía por cada operación, garantiza la calidad del producto según precio establecido.

En BOLPRO se negociará papa y maíz amarillo en un sistema en el cual no se ve el producto, pero la transacción está regulada por normas de calidad. En el contrato de venta que firman el vendedor y el comprador se especifica el valor del producto, dónde está almacenado, sus características de calidad, y el plazo de entrega, entre otros detalles. Este proyecto recién da inicio en 1992.

BOLPRO ya tiene definidas las normas de calidad y aspectos de intercambio de 15 productos. Aparte de papa y maíz amarillo, se piensa que pronto se podría estar comercializando café, cebolla y cal utilizada en cultivos agrícolas.

Entre las ventajas que citan los funcionarios de BOLPRO para el productor están:

a) Clasificación del producto, lo que permite diferenciación de precios por calidad.
b) Ante la diferenciación de precios por calidad, pueden darse mejoras tecnológicas.
c) El productor recibe el pago total por su venta casi en forma inmediata (2 días).
d) Los productores no satisfechos con una negociación pueden presentar sus reclamos a BOLPRO.
e) Los puestos de Bolsa van a tener que captar ofertas de los diferentes productos a negociar en ella, por lo que posiblemente tratarán de captarlas vía venta de servicios de crédito, asistencia técnica, capacitación, etc.

Al ser un proyecto que recién se inicia, se podría decir que los factores citados como ventajas para los productores, se ajustan a los pequeños, sean hombres o mujeres. No obstante, la capacidad de competir en este tipo de mercado para el pequeño productor se basa en la calidad del producto y el volumen, lo que se podría convertir en una limitación si no se utiliza la tecnología apropiada.

b. Comercialización del Maíz y Frijol

1) Aspectos Generales

El frijol y el maíz son productos de relativa importancia en la alimentaciòn de los costarricenses. El primero es una fuente proteínica de origen vegetal, la cual ayuda al balance nutricional. Su consumo se realiza por medio de la coccion y actualmente se industrializa como frijol molido. El segundo se utiliza en la elaboraciòn de harinas de maiz, tortillas y otros derivados.

2) Agentes

Los principales agentes que intervienen en la comercialización de granos básicos (maiz y frijol) son:

-Productor: Según los registros de productores de maiz y frijol del CNP (disponibles solo para 1987), se logró determinar el grado de participación de la mujer. Por lo general, este registro se basa en aquellos productores que entregan su producto al CNP.

Para el caso del maiz, de un total de 12.047 productores (34% del total de productores de maiz del pais a 1984) que entregó al CNP un porcentaje ligeramente inferior al 4 por ciento son mujeres. La mayor participación femenina se da

en las regiones Huetar Norte (5 por ciento) y Huetar Atlántica (4.1 por ciento).

En frijol, el total de productores (25% del total de productores de frijol del pais a 1984) que entregó al CNP es de 6.493, dándose una mayor participación de la mujer, 5.8 por ciento. Las regiones que muestran mayores porcentajes son la Huetar Norte (8.2 por ciento), la Chorotega (5.8 por ciento) y la Huetar Atlántica (5.5 por ciento).

Los productores de maíz y frijol y sobre todo las mujeres, en cierta medida prefieren hacer su entrega de producto al CNP por la confianza que le tienen a la institución.

-**CNP**: Esta institución cuenta con agencias de compra ubicadas en las zonas productoras de todo el país. Estas agencias se crearon con el objeto de facilitarle la venta de su cosecha al productor y reducirle algunos costos como el transporte y el almacenamiento. Las agencias compran el grano y lo envían a las plantas procesadoras en sacos, donde se realizan los procesos básicos de recibo, limpieza, secado y almacenamiento.

-**COMPRADORES MAYORISTAS**: Estos por lo general tienen sus bodegas en el áres metropolitana y viajan a recoger los productos a las diferentes zonas, utilizando el sistema de compra en finca o en pequeños centros poblados de fácil acceso. Los compradores-mayoristas usualmente son representantes de cadenas de supermercados o grandes distribuidores.

-**COMPRADORES MENORES**: La mayoría son pequeños comerciantes locales que también son productores. Otros son compradores externos, que le compran al productor en su finca y venden a mayoristas, minoristas, o al CNP.

En ocasiones, estos compradores tienen algún almacén de abarrotes y adquieren los granos, cambiándoselos al productor por víveres que éste necesita, aunque también puede pagarlos de contado.

Ambos tipos de compradores adquieren el producto según su apariencia física y pagan de contado a un precio inferior al establecido, previendo los costos de transporte, acopio y los posibles castigos por calidad.

Sobre la participación de la mujer como agente comprador (mayoristas o minoristas), se carece de información al respecto.

3) <u>Canales de Comercialización</u>

La comercialización de estos granos es realizada siguiendo algunos canales establecidos, dentro de los cuales el agricultor tiene opción de venderle básicamente a tres tipos de compradores: al Consejo Nacional de Producción, compradores-mayoristas (representantes de cadenas de supermercados o grandes distribuidores); y, a compradores menores que aprovechan las condiciones de oferta (MIDEPLAN, 1992).

Tradicionalmente el CNP ha comercializado el 80 por ciento de la producción nacional (Díaz, 1991). En la actualidad, se espera que disminuya gradualmente su participación y maneje entre un 50 y 60 por ciento de la producción de maíz blanco; y, un 60 por ciento de la producción de frijol. Estos granos posteriormente son vendidos por esta institución a cooperativas de consumo o a minoristas; y, de éstos a los consumidores (Figura 2, Canales de Comercialización, maíz y frijol).

El CNP presenta una desventaja comparativa para los agricultores en cuanto al sistema de pago, ya que éste no es de contado y sufre atrasos, en los pagos, de hasta 15 días.

No obstante, los agricultores consideran beneficioso que exista un ente regulador que establezca un precio mínimo de compra (Díaz, 1991).

El porcentaje que no adquiere el CNP, es comercializado por los compradores-mayoristas y compradores minoristas, que realizan la compra al contado, pero utilizan la estrategia de un menor precio por el producto, aprovechándose muchas veces de las necesidades económicas de los agricultores (MIDEPLAN, 1992).

En algunas zonas existen centros de acopio local, que son manejados por grupos organizados de productores, Estos cuentan con una planta física ubicada en la zona de producción, en la cual el producto es recibido y almacenado, posteriormente se traslada a las agencias de compra del CNP o se vende a compradores-mayoristas (Díaz, 1991).

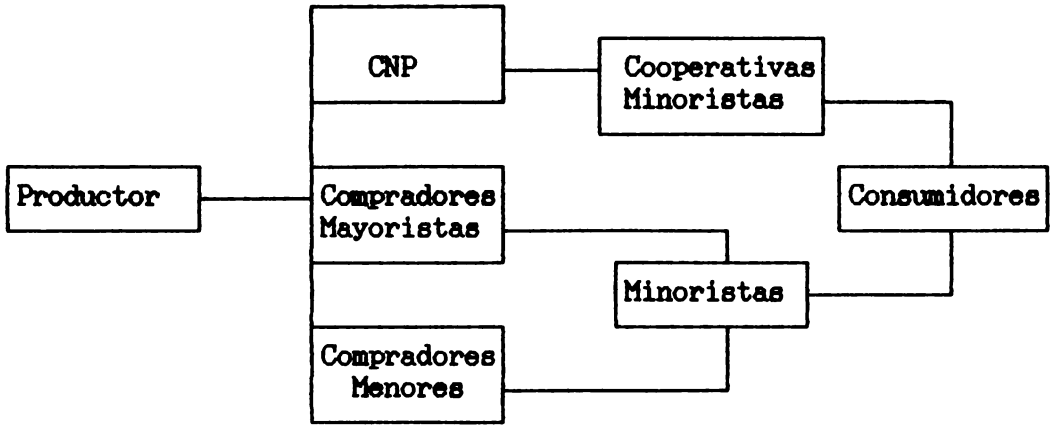

FIGURA 2. Canales de Comercialización, Maíz-Frijol

4) **Márgenes de Comercialización**

Los márgenes de comercilización de los productos de la canasta básica (incluye el maíz y el frijol) están fijados por el Gobierno, al igual que los precios de sustentación (MIDEPLAN, 1992). No obstante, esta fijación tiende a variar a corto plazo ante el plan de liberalización comercial, que incluye la separación del Estado de la fijación de precios y márgenes de utilidad para una gran mayoría de productos, entre éstos los granos básicos, como parte de los compromisos del PAE III.

c. **Comercialización de Raíces y Tubérculos (YUCA)**

1) **Aspectos generales**

El cultivo de raíces y tubérculos viene a llenar parcialmente el vacío de alternativas de producción en zonas importantes del país, donde los productos tradicionales están siendo eliminados paulatinamente, al registrar menos ventajas comparativas en relación con los productos de exportación.

Entre el rubro de raíces y tubérculos la yuca es la raíz que más se produce y exporta en Costa Rica. El área de siembra es superior a las 5.000 hectáreas y representa un poco más del 70% del área cultivada de raíces y tubérculos. El volumen exportado representa el 60 por ciento del total exportado de este grupo.

Según criterio de los especialistas, este tipo de cultivos se siembra actualmente en cualquier localidad, sin la tecnología apropiada y sin estrategias de comercialización definidas. Esto, unido al desconocimiento del mercado, hace que cada cierto período (aproximadamente cada dos años) se

presenten problemas de sobre-oferta, lo que repercute seriamente en los niveles de ingreso que perciben los productores de raíces y tubérculos, especialmente, yuca.

2) <u>Cosecha y manejo post-cosecha</u>

La yuca es un cultivo relativamente rústico; las estructuras vegetativas que constituyen la parte comercial tienen buena tolerancia a los factores ambientales. Una vez alcanzada la madurez comercial, generalmente continúan creciendo por encima de su tamaño deseado y pierden calidad después de cierto período.

La cosecha de yuca se efectúa a mano, pero en la de algunas especies que crecen poco profundas y menos quebradizas puede utilizarse cierto tipo de cosechadoras (tipo cadena).

Después de la cosecha se suceden diversas operaciones en la finca que pueden ir, desde el simple ensacado sin limpieza ni mayor selección, hasta un tratamiento más elaborado que deja el producto virtualmente listo para su exportación.

Cuando el destino de la cosecha es el mercado fresco, el proceso más frecuente es el siguiente: arranque, retiro del exceso de barro, raicillas y filamento terminal (despezonada), eliminación de algunas raíces quebradas, podridas, picadas, rajadas o demasiado pequeñas que, ordinariamente, no pasan del 10 por ciento y son consumidas en la finca o usadas para engorde de cerdos, selección rudimentaria y ensacado, para su carga hasta los camiones.

El proceso en finca para preparar los productos para las empacadoras es bastante más elaborado. En efecto, luego de la recolección, el agricultor maneja con cuidado las raíces, retira el barro y los productos dañados o pequeños (que son

comprados a un menor precio por las empacadoras) y selecccciona el producto.

Según estudio realizado por el Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE) en 1985, los productores declararon que ordinariamente solo obtienen la clasificación de primera calidad con un volumen que oscila entre el 35 y 45 por ciento de su cosecha total. Esta es una de las mayores quejas de los productores.

Las causas más comunes de merma en el campo son: quebraduras al arrancar, quebraduras al manejar el producto, formas atípicas, daños fisiológicos, de insectos y enfermedades. (CATIE, 1985).

Según la misma fuente, las mermas mayores son aquellas registradas por quebraduras, hongos, deshidratación y respiración, así como por deterioro cualitativo (pérdida de sabor y desarrollo de fibra), en el trayecto mayorista-minorista. En este segmento las mermas pueden llegar al 15 por ciento.

3) **Normalización y Clasificación**

La yuca se clasifica como una raíz gruesa, con cáscara color café y carne blanca.

Para el mercado de exportación, la yuca se empaca en cajas de cartón, con una capacidad de 50 libras (23 kg) y su envío al exterior puede hacerse en tres presentaciones:

-Yuca fresca (entera)
-Yuca parafinada (entera)
-Yuca congelada (en trozos)

El mercado de exportación en fresco o parafinado, utiliza solamente primera calidad, representada por raíces bien formadas y sanas (se rechaza toda raíz quebrada); se prefieren con tamaños que oscilen entre los 15 y 30 cms de largo.

El tipo de proceso aprovecha mejor el producto es el congelado, pues la yuca puede ser empacada en trozos, de tal forma que su tamaño y configuración carecen de importancia.

Para el mercado local se destinan aquellas raíces y tubérculos que no clasifican para la exportación y puede encontrarse en las presentaciones antes citadas.

Según criterio de especialistas, la falta de parámetros definidos ha permitido una comercialización interna y externa de baja calidad, ésto ha limitado ampliar el consumo nacional y colocar mayor volumen en el mercado internacional.

4) <u>Canales y agentes de comercialización</u>

Los canales de comercialización más comunes son:

a. Agricultores que le venden a compradores que representan a empresas empacadoras o directamente a las empacadoras-exportadoras (Figura 3).

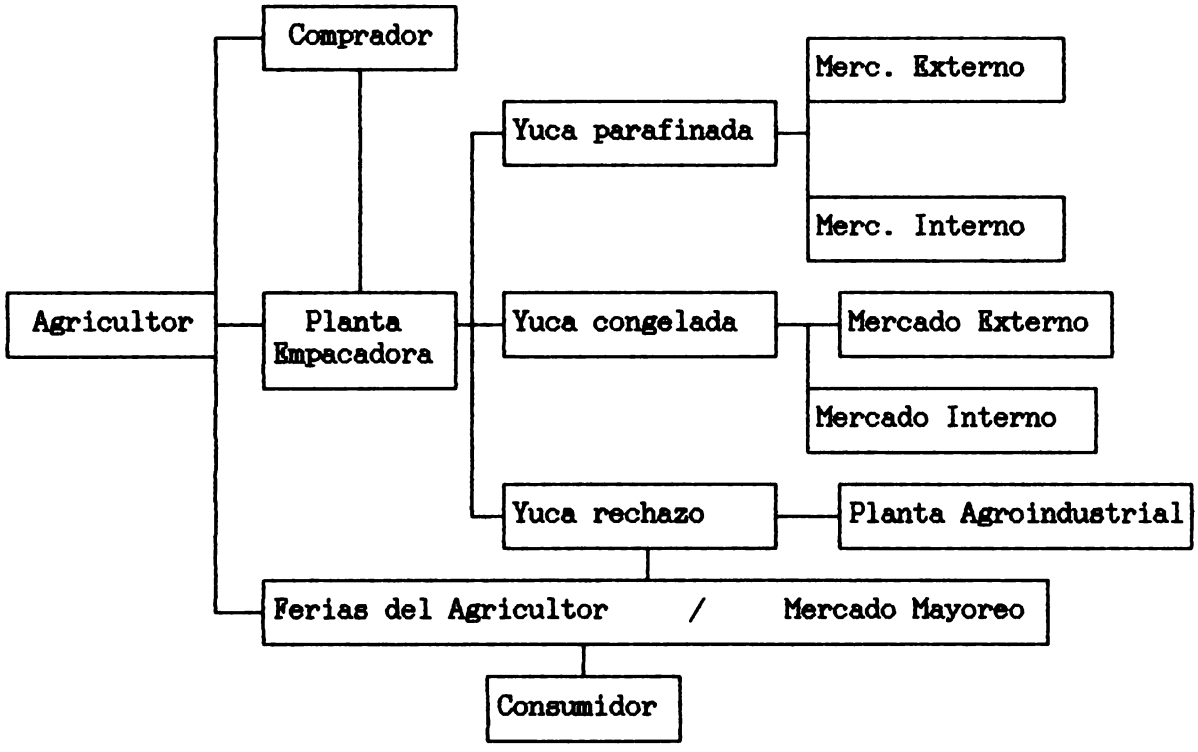

FIGURA 3: Canales de Comercialización - Yuca

b. Agricultores que venden directamente el producto al mercado nacional, tanto en las Ferias del Agricultor, como en los mercados de mayoreo (p.e. CENADA).

El primer agente que interviene en la comercialización de yuca independientemente del mercado de destino, es el productor.

Los productores en forma individual hacen sus propias decisiones de producción, basados principalmente en la experiencia de años anteriores propia o de otros agricultores, de tal forma que coloca en el mercado

determinada cantidad del producto, oferta que sólo se conoce cuando aparece en el mercado. Esta situación hace que los volúmenes de producción fluctúen y con ellos los precios. En muchos casos, para evitar riesgos, el agricultor cede una parte de sus ganancias al intermediario o a quienes puedan almacenar o conservar los productos.

En la fase productiva la yuca se caracteriza, según criterio de los técnicos, por una dispersión de la producción y una escasa estructura organizativa; esto mantiene a los productores como simples vendedores con escaso poder de negociación. Dicha situación permite que personas con un mayor grado de información se aprovechen para negociar ventajosamente en perjuicio del agricultor, el cual se encuentra indefenso ante ellos.

El productor no domina los conceptos de calidad del producto, lo cual le perjudica y afecta el mercado. Las deficiencias en calidad provocan rechazos a la hora de la compra en finca o en la planta procesadora.

Los canales de suministro a las empresas empacadoras varían:

-Algunas empresas poseen la planta de acopio de raíces y tubérculos y realizan los procesos de lavado, secado, parafinado, congelado, empaque y almacenamiento. Ofrecen el

servicio de compra directa de los productos a nivel de finca, para lo cual disponen de varios vehículos y compradores a sueldo. Además, cuentan con cuadrillas de peones especializados en la cosecha (arranca) de yuca y otras raíces y tubérculos. El objeto de ésto, es buscar la mayor cantidad de producto de primera para la exportación (p.e. la empresa "Productos Agrícolas Indio S.A. en La Fortuna de San Carlos).

-Otras empresas adquieren los productos a través de un comprador que negocia con los agricultores. La forma de compra es mediante "acuerdos de palabra" y no por contratos formales.

Algunas de estas empresas empacadoras brindan capacitación a los agricultores en el manejo del producto durante la recolección y post-cosecha; y, en ciertos casos, han iniciado un sistema de siembra en asocio con algunos productores especializados, con el objetivo de tener un abastecimiento más continuo y planificado.

-Ciertas empresas empacadoras que solamente exportan yuca parafinada, la compran al agricultor aún sembrada y ellos se encargan de la cosecha con personal especializado pero le pagan al productor un menor precio. Utilizan el pago al

contado, pero algunas veces se atrasan hasta ocho días (modalidad llamada también a "vuelta de gira").

Entre los principales problemas que citan los funcionarios de las empresas empacadoras están: 1) la necesidad de planificar los cultivos, con el objeto de tener una producción escalonada y continua; 2) la poca confianza que muestran los agricultores en los compradores, debido a que en múltiples ocasiones han sido engañados y estafados por compradores individuales (intermediarios) que les llegan a comprar y les quedan debiendo considerables cantidades de dinero. Esto ha hecho que el agricultor prefiera aceptar precios más bajos por sus productos y recibir el pago de contado.

Según los especialistas en estos cultivos, son los encargados de las plantas procesadoras, quienes informan sobre el comportamiento del mercado a los agricultores. La mayoría de las veces, estos encargados desvirtúan los conceptos de demanda, precios y calidades de los productos a exportar, lo que ha originado cambios en la oferta.

Estas variaciones en la oferta, han fomentado la piratería en la compra y venta del producto. En la actualidad, los excedentes permiten la competencia desleal, la estafa al agricultor y la reducción de los precios.

Por lo general, los productores que llevan su producto a las Ferias del Agricultor o al mercado de mayoreo se informan sobre los precios mediante la radio y la televisión.

En cuanto a la participaciòn de la mujer rural en la comercializaciòn de Raìces y Tubèrculos no existen datos confiables que permitan su determinación, no obstante se la ve en la Ferias del Agricultor participando en su venta.

5) **Precios y Márgenes**

La gran influencia de intermediarios en la comercialización de raíces y tubérculos, hace que el productor tenga poca ingerencia en el establecimiento de precios al consumidor.

Los precios obtenidos por el productor solo se incrementan cuado se presenta un faltante del producto. Cuando se da una sobre-oferta, los exportadores aprovechan esa circunstancia para reducir precios y seleccionar óptima calidad.

Los intermediarios que abastecen las plantas procesadoras, según los técnicos, obtienen ganancias de hasta ¢150 por quintal, por contratar el producto (CNP, 1992). Este monto representa aproximadamente un 40% del precio que recibe el productor por primera calidad.

El sistema de venta al crédito, en consignación, es muy utilizado en este sub-sector productivo, ocasionándole al agricultor pérdidas considerables por falta de pago y por desconocimiento del manejo de facturas y contratos.

Como era de esperarse, hay escasa información confiable que permita evaluar este parámetro. En lo que al agricultor concierne, la rentabilidad de estos cultivos es muy variable. Algunos aún prefieren seguir cultivando yuca por su gran rusticidad y bajos costos de cultivo, aunque pareciera que a los precios actuales (1992) tienen baja utilidad. (CNP, 1992).

IV. RESULTADOS

El aporte de la mujer al sector agropecuario en Costa Rica es aún poco conocido, por cuanto los estadísticas relacionadas a este sector no se desagregan por género del productor y la actividad ocupacional presenta un subregistro que no permite medir el aporte real de la mujer a la producción.

Al carecer de ese tipo de datos y, específicamente, de su participación en labores vinculadas con la producción y comercialización de granos básicos (maíz y frijol) y yuca, se procedió a conseguir estos datos en el campo mediante entrevistas grupales e individuales.

A. Entrevista Grupal

En total, bajo este mètodo, se entrevistò a 48 mujeres adultas, independientemente de su estado civil que participan en las labores agropecuarias de su parcela, en las regiones previamente selecionadas[6] Huetar Norte (10 mujeres), Huetar Atlàntica (19 mujeres) y Brunca (19 mujeres).

---

[6] Fueron seleccionadas estas regiones por su importancia en la producciòn de maìz, frijol y yuca y por la participaciòn destacada de la mujer en los procesos de producciòn y cosecha, mediante indagaciones preliminares.

Caracterización

Del total de entrevistadas, 43 realizan algùn tipo de labor agrícola, ademàs de sus otras actividades reproductivas y de participaciòn en la comunidad

De este total 4 son mujeres solas, jefes de hogar y 39 son mujeres con compañero (casadas o en uniòn libre).

De las 43, un 90 por ciento tienen tierra propia o compartida, donde producir. Los problemas de tenencia se dan principalmente en las regiones Brunca y Huetar Atlàntica (Matriz 2). El tamaño de las parcelas oscilan entre 0.5 y 7 has (28 de las parcelas).

Las principales actividades productivas por regiòn son: a) Regiòn Huetar Norte: frijol, maíz, yuca, arroz y plàtano, b) Regiòn Huetar Atlàntica: yuca, frijol, maìz y ganado bovino, c) Regiòn Brunca: yuca, cafè, aguacate, frijol, ñampí, y aves de corral.

Trabajan en la parcela entre dos y tres personas (27 de los casos); las mujeres dueñas o compañeras del propietario, participan en las labores agrìcolas en 40 de los casos (83 por ciento de los entrevistados); el compañero, en 33; los hijos, en 19; y, las hijas, en 7 de los casos entrevistados.

En ocasiones utilizan otro tipo de mano de obra familiar bàsicamente, masculina (sobrinos, nietos y otros) o peones contratados temporalmente (particularmente en las èpocas de siembra y cosecha). El trabajo fuera de la parcela se detectó en diez de los casos; en nueve, son los compañeros quienes salen a jornalear o son asalariados (fincas bananeras u otro) y en dos de los casos son ellas las que suelen trabajar fuera, en labores propiamente agrìcolas (recolecciòn y deshija en cafè-jornalear-desflore y sellado en banano), las tres restantes se dedican a otras labores no agrícolas.

MATRIZ 2: INFORMACION CUANTITATIVA DE LAS ENTREVISTAS GRUPALES

	GUATUSO (EL VALLE-KATIRA) LA LUCHA (JAVILLOS)	GUACIMO PRODUCTORES INDEPENDIENTES	PEREZ ZELEDON FINCA 4 - ASENTAMIENTO	TOTAL
TOTAL ENTREVISTADOS	10	19	19	48
TRABAJAN EN PARCELA	8	16	19	43
NO TRABAJAN EN PARCELA	2	3	-	5
DEL TOTAL QUE TRAB.PARCELA	8	16	19	43
MUJER SOLA	2	1	1	4
MUJER CON COMPAÑERO	6	15		21
CON TIERRA - AREA (Ha)	8	15	16	39
0-3	-	5	10	15
4-7	6	2	5	13
8-11	-	4	-	4
12-15	-	2	1	3
16-19	2	1	-	3
+ 20	-	1	-	1
SIN TIERRA	-	1	3	4
PRINCIPALES PRODUCTOS				
FRIJOL	8	7	7	22
MAIZ	7	7	5	19
AYOTE	-	3	-	3
YUCA	4	9	17	30
CHAMOL	-	3	-	3
ARROZ	3	-	-	3
BANANO	-	3	-	3
PLATANO	3	3	4	10
CAFE	-	-	13	13
PIÑA	2	-	-	2
AGUACATE	-	-	9	9
TIQUISQUE	2	-	4	6
ÑAMPI	-	-	6	6
CACAO	2	-	-	2
AVES DE CORRAL	-	-	6	6
GANADO BOVINO	2	4	-	6

	GUATUSO (EL VALLE-KATIRA) LA LUCHA (JAVILLOS)	GUACIMO PRODUCTORES INDEPENDIENTES	PEREZ ZELEDON FINCA 4 - ASENTAMIENTO	TOTAL
TRABAJO EN LA PARCELA	8	16	19 a/	43
NO. DE PERSONAS				
1	-	3	1	4
2	2	3	10	15
3	5	5	2	12
4	1	-	3	5
5	-	3	2	5
+ 5	-	2	1	3
QUIENES TRABAJAN LA PARC.				
ELLA	8	14	18	40
COMPAÑERO	6	14	13	33
HIJOS	2	6	11	19
HIJAS	2	2	3	7
FAMILIAR				
HOMBRE	3	4	1	8
MUJER	-	-	-	-
PEON	2	2	2	6
TRABAJAN FUERA DE LA PARC.				
SI	-	-	10	10
NO	-	-	-	-
QUIENES				
COMPAÑERO	-	-	9	9
ELLA	-	-	2	2
HIJOS	-	-	2	2
HIJAS	-	-	3	3

a/ A LOS 3 QUE NO TIENEN TIERRA, LES PRESTAN TERRENO PARA SEMBRAR.

Fuente: Consultora con base en datos de las entrevistas grupales

La mayoria de las mujeres entrevistadas hizo menciòn a su participaciòn en labores agropecuarias pero relativamente pocas (6), dijeron participar en la comercializaciòn de productos agropecuarios. La ùnica informaciòn obtenida sobre este tema se refiere a los problemas en la comercializaciòn de maìz, frijol y yuca:

Entre los problemas citados destacan:

1) Que el CNP castiga con mayor rigor el porcentaje de humedad, presencia de enfermedades e impurezas, tamaño y forma de la mazorca (en el caso del maìz).

2) El exceso de intermediaciòn en yuca.

3) Poco acceso a la información sobre precios de productos agrícolas.

B. Entrevista individual

1. Caracterizaciòn de la muestra

A continuación se presenta la caracterización de la muestra en valores absolutos:

-Ubicación de la Muestra

San José	28	Guanacaste	30
Alajuela	27	Puntarenas	20
Cartago	15	Limón	10
Heredia	5	**Total**	**135**

-Edad		**-Hijos en el Hogar**	
18 - 24	6	Sin hijos	9
24 - 34	32	0 - 8 años	17
35 - 44	62	9 y más años	58
45 y más	35	Ambos	51

-Escolaridad		**-Estado Civil**		
Primaria	102	Con c.	80	81% ocup. agric.
Secund.	11	Sin c.	46	
Otro	22			

-Origen de la Familia: Misma Prov. 119 Otra 16

-Residencia en la parcela: Si 99 No 36

-Residencia según tamaño de la explotación

	Vive	No Vive
0 - 5	55	26
6 - 10	27	8
11 - 15	9	2
16 y más	8	-

-Tipo Productora: Indep. 69 Asent. 45 Otro 21

-Tipo de Tenencia: Propia 90 Alquil. 16

Prestada 20 Otro 9

-Tamaño de la Explotación

0 - 5 Has	81	6 - 10 Has.	35
11-15 Has	11	16 y más Has.	8

-Tipo de Producto

Maíz	12	Maíz - Frijol	36
Frijol	3	Yuca - Frijol	4
Yuca	14	Yuca - Maíz	5
Otro	27	Yuca - Maíz Frijol	34

De la entrevista individual, 87 mujeres producen maíz, 77 frijol y 57 yuca, ya sea como único cultivo o entre otros.

2. Organización de las actividades productivas y reproductivas de la mujer.

Del análisis de las entrevistas grupales e individuales se desprende que la jornada de trabajo típica de la mujer rural, que desempeña roles productivos, reproductivo y en la comunidad es de unas 16 horas diarias. Comienza entre las 4 y 5 de la mañana y concluye entre las 7 y 8 de la noche.

Producto de la investigación de campo se puede decir que la mujer rural distribuye sus tareas de la siguiente forma: entre las 4 y 8 de la mañana dedica su tiempo principalmente a las labores domésticas y en forma alterna a las pecuarias; entre las 8 y 11 de la mañana realiza labores agrícolas; de ésta hora a la 1 de la tarde, retoma sus tareas domésticas; y; vuelve a la parcela después de la 1 y hasta 4 de la tarde aproximadamente; retomando sus labores domésticas a partir de esa hora. Las actividades de la comunidad y religiosas las realiza entre las 6 y las 8 de la noche. Con base en esta información se podría decir que la mujer rural dedica aproximadamente seis horas a labores agrícolas y pecuarias, unas 8 horas a sus tareas domésticas y el resto de su tiempo lo divide entre sus otras múltiples actividades (crianza de niños, participación en actividades comunales y religiosas, etc.) (Figura 4).

De acuerdo con los criterios recabados, la participación de la mujer en el sector agropecuario depende, no sólo de aspectos de estructura familiar y de la clase social como el número y edad de los hijos, presencia de otros adultos en la familia, asunción de la jefatura del hogar en forma permanente o temporal; sino también de la tradición cultural agrícola, el patrón de cultivos y la tecnología empleada.

Así también, de las entrevistas se deduce que la distancia entre las parcelas y el lugar donde viven así como la extensividad de las siembras, le hace difícil a la mujer rural armonizar su participación en las labores agrícolas con el cuido de niños pequeños. Por ello busca ella la manera de permanecer al lado de su familia y realizar actividades productivas que contribuyan a solventar las necesidades familiares: cría de ganado (ordeño-elaboración de quesos), cría de aves de corral (postura y engorde), cría de cerdos, costura, huertas comunales, agroindustria y trabajo asalariado ocasional.

Los ingresos generados en este tipo de actividades son considerados por la mujer como propios, aunque los maneja para hacer frente a los gastos diarios de la casa y la educación de los hijos. Estos ingresos por lo general, son más regulares, a diferencia de los provenientes de la agricultura que se perciben de una sola vez, por la venta de

la cosecha. Se dice que estos ingresos, están mucho más relacionados con el aumento de los ingresos de la madre, que con el de la renta global (CEPAL-1983).

La intervención de la mujer en los cultivos y otras actividades responde, en general, a pautas precisas que ceden frente a la pobreza (CEPAL-1990). Su participación se produce en aquello donde exista la necesidad real de su cooperación. Las labores agrícolas en que se la encuentra con más frecuencia según los datos de las entrevistas son: en la preparación del terreno-en la chapea-, en la siembra, en las deshierbas manuales, en la fertilización y en la cosecha manual, doblada y recolección de maíz; arranca, aporrea y aventada del frijol; corta de follaje y cosecha manual en yuca (Figura 5); y las labores pecuarias donde participa activamente son: limpia de chiqueros o gallineros, alimentación y ordeño (Figura 6).

3. Tecnología: Maíz, Frijol y Yuca

Cada práctica de cultivo está compuesta por un conjunto de componentes tecnológicos que van desde el tipo de producto, fecha de aplicación, dosificación, etc. Al analizar el uso de tecnología, por limitaciones de tiempo y por ser un estudio tipo exploratorio, se realizó un análisis simple para determinar el uso o no uso de tecnología.

La recopilación de los componentes tecnológicos que recomiendan funcionarios involucrados con la transferencia de tecnología para maíz, frijol y yuca, se realizó mediante entrevistas a dichos funcionarios y revisión bibliográfica.

a) Maíz

Los principales sistemas de siembra utilizados por los productores de maíz en las diferentes regiones son:

Región	Sistema de Siembra	Tipo de Explotación
Central	Espeque	-Básicamente pequeños productores en un área que no excede las 2 Has.
Pacíf.Ctl	Espeque	-Pequeños Productores
Chorotega	Mecanizado	-Fincas Grandes (DEMASA)
	Espeque	-Pequeños Productores
Brunca	Espeque	-Pequeños Productores
Huetar N.	Mecanizada	-San Carlos y los Chiles, Fincas medianas o grandes
	Espeque	-Upala, y Guatuso, fincas de pequeños productores
Huetar Atl.	Espeque	-Pequeños productores

La baja rentabilidad del maíz está provocando que se concentre la producción en los pequeños productores, la mayoría de los cuales conforman el grupo de agricultores marginales.

En la matriz 3 se presenta la tecnología recomendada en maíz, la utilizada por el pequeño productor y, con base en las entrevistas a las mujeres productoras se incluye la columna de participación de la mujer en el uso de tal tecnología.

La diferencia entre la tecnología recomendada y la utilizada por el productor y la mujer productora en maíz, estriba básicamente en la recomendación de uso por parte de la primera, de semilla certificada; la aplicaciòn de herbicidas; y, el uso de insecticidas (principalmente aplicados al suelo que merma la pérdida de plantas).

MATRIZ 3: TECNOLOGIA RECOMENDADA, UTILIZADA POR LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE MAIZ Y LA PARTICIPACION DE LA MUJER EN LAS DIFERENTES TAREAS

TIPO DE LABOR	RECOMENDADA No. JORNALES	UTILIZADA/PROD. No. JORNALES	PARTICIP.MUJER No. JORNALES	MEDIANA
1. Preparación del terreno				
-Chapea + Herbicida quemante	14			
-Chapea		10	6.25	5
2. Siembra a espeque				
-5 días de la chapea	6.1			
-Después de la chapea y aplicar herbicida quemante.		8.5	5.3	5
3. Fertilización				
- 1era. a la siembra	2	1	0.5	4
-2da., 22 días después de la siembra	2.5	1	0.4	3
4. Control de malezas				
-Manual		6	3.75	5
-Aplicación de herbicida quemante y sistemático	2			
5. Control de plagas				
-Aplicación de insecticidas	2.5	2	0.75	3
6. Control de enfermedades				
-Control mediante práct. culturales				
7. Cosecha				
-Dobla de maiz	3	3	2.25	6
-Recolección	8.7	10	7.5	6
TOTAL	40.8	41.5	26.3	

Fuente: Consultora, con base en datos de la Encuesta Agos/Set. 1992 y recomendaciones técnicas de especialistas en el cultivo.

Estas diferencias en el uso de tecnología hacen que los rendimientos y, por ende los beneficios sean superiores cuando se usa la tecnología recomendada. (MAG-1989).

El paquete tecnológico que se ha estado transfiriendo al productor, ha sido verificado sólo en ciertos aspectos, tales como las variedades e híbridos recomendados.

No se contempla aún el uso de semilla mejorada en la tecnología utilizada por el productor o productora por lo que, obviamente, algo no está funcionando bien en la transferencia y adopción por parte del agricultor.

El no uso de herbicidas y la poca aplicación de insecticidas obedece, tanto a limitaciones económicas del agricultor, como a lo deficiente del servicio de transferencia y adopción de tecnología que alcanza este productor.

Como se observa en la matriz elaborada, la mujer campesina productora de alimentos, participa principalmente en las labores de preparación del terreno (chapea), siembra, control manual de malezas, dobla del maíz y recolección.

En época de siembra y cosecha principalmente, su jornada laboral se extiende a casi las 8 horas diarias (1 jornal) en

el campo. Con base en los datos obtenidos se estima[7] en 26 jornales por ciclo productivo del maíz el aporte de la mujer rural productora de alimentos.

En el caso de mujeres con compañero entrevistadas, algunas trabajan hombro a hombro con él, en las diferentes labores de cultivo, no obstante, aquellas donde la aplicación del agroquímico es con bomba de espalda, prefieren las mujeres que sea realizada por su compañero.

b) <u>Frijol</u>

Las principales regiones productoras de frijol son la Brunca y la Huetar Norte, siendo esta última la que registra mayores rendimientos por unidad de área (0.74 TM/Ha.)

---

7 Se calculó el número de jornales mediante el uso de la mediana.

Los sistemas de siembra utilizados por los productores de frijol, según región son los siguientes:

Región	Sistema de Siembra	Tipo de Productor o Localidad
Central	Tapado	Pequeños Productores de la Meseta Central
	Espeque	Pequeños Productores de Puriscal y Cartago
Chorotega	Espeque	Pequeños Productores
	Tapado	Pequeños Productores
	Semimecanizada	Medianos y grandes productores
Huetar N.	Semimecanizada	Medianos y grandes productores.
	Espeque	Pequeños productores en asentamientos campesinos de Guatuso y Upala
Pac.Ctl.	Tapado	Productores de Aguirre y Parrita
	Espeque	Productores pequeños de Orotina, Puntarenas y Jicaral.
Huetar A.	Tapado	Para autoconsumo, no tiene esta región vocación frijolera
Brunca	Espeque	Pequeños y Medianos productores en la primera siembra
	Tapado	Pequeños y medianos productores en la segunda siembra

El frijol tapado es un sistema que está siendo sustituído por la siembra a espeque, sistema este de mayores rendimientos que el tapado; prueba de ello es que en la

Región Huetar Norte, se utiliza poco dicho sistema y es la región que presenta el rendimiento má alto (0.74 TM/Ha.)

El pequeño productor de frijol utiliza menos insumos, semilla local usada o guardada por el agricultor, siembra bajo su propio sistema de manejo.

El agricultor considera este cultivo de alto riesgo (por clima, plagas, enfermedades) por lo que manifiesta que el frijol da un margen de ganancia aceptable siempre y cuando se reduzcan los costos de producción. Esto hace que el productor y sobre todo el pequeño, utilice menos insumos y realice menos labores que las recomendadas.

Como se nota en la Matriz 4 en la tecnología recomendada, varias de las indicaciones corresponden a sistemas de siembra de alta tencología que, en la mayoría de los casos, no se ajustan al pequeño productor de frijol. Esto parece indicar que se conocen poco los sistemas de producción y manejo del frijol por parte del pequeño agricultor (mujer u hombre).

MATRIZ 4: TECNOLOGIA RECOMENDADA, UTILIZADA POR LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE FRIJOL Y LA PARTICIPACION DE LA MUJER EN LAS DIFERENTES TAREAS

TIPO DE LABOR	RECOMENDADA No. JORNALES	UTILIZADA/PROD. No. JORNALES	PARTICIP.MUJER No. JORNALES	MEDIANA
1. Preparación del terreno				
-Chapea + Herbicida quemante	14			
-Chapea		10	7.5	6
2. Siembra a espeque				
-5 días de la chapea + Fert. e Insect.	10			
Después de la chapea y aplicar herbicida quemante.		8	6_1/	6
3. Fertilización				
-2da. Fertilización	0.75	2	1	4
-Abono foliar 45 días después de la siembra	1		0.4	3
4. Control de malezas				
-Manual				
-Aplicación de herbicida quemante y sistemático	1	6	3.75	5
5. Control de plagas				
-Aplicación de insecticidas		0.75	0.19	2
-Aplicación de babocida	0.4			
6. Cosecha				
-Arranca-amontonar	9.6	9.6	9.6	8
-Aporrea	4	4	3.5	7
-Aventada	4	4	2.25	4.5
TOTAL	44.75	44.35	34.19	

_1/ Participan en la siembra

Fuente: Consultora con base en Datos de la Encuesta Agos/Set. 1992 y recomendaciones técnicas de especialistas en el Cultivo.

Según se deriva de la matriz, la mayor participación de la mujer campesina productora de alimentos se da en las etapas de preparación del terreno (chapea), siembra, control de malezas y cosecha, tal y como se da en el caso del maíz. En cuanto a la aplicación de agroquímicos con bomba de espalda, prefieren las mujeres que sus compañeros las realicen.

La faena de la mujer se hace más dura en las etapas de siembra y cosecha, cuando el trabajo de campo se hace más fuerte y demanda mayor número de horas; según datos de las entrevistas individuales, en las épocas de siembra y cosecha, la mujer labora unas ocho horas diarias lo que equivale a un jornal. Se estima en 34 jornales por ciclo productivo del frijol el aporte de la mujer rural.

c) <u>Yuca</u>

Las principales regiones productoras de yuca son la Huetar Norte y la Huetar Atlántica; el rendimiento promedio nacional es de 15 TM/Ha.

Los pequeños productores y las mujeres campesinas trabajan este cultivo a mínima labranza; se chapea, se pone la cuerda, se aplica herbicida quemante, se hacen los hoyos y finalmente se siembra. En algunas zonas, la yuca se asocia

con maíz, se siembra entre las hileras de este último ocho semanas antes.

Diversos experimentos han demostrado que la yuca es un cultivo que esteriliza el suelo, pues extrae sus nutrientes, lo que origina que siembras consecutivas de yuca en un mismo terreno muestren disminuciones paulatinas en sus rendimientos. La recomendación técnica es no sembrar dos veces seguidas en un mismo lote si no se adiciona fertilizante en la segunda siembra para mantener un nivel adecuado de nutrientes, de lo contrario lo conveniente es rotar el cultivo.

La cosecha semimecanizada tiene la ventaja de aumentar el porcentaje de raíces aptas para la exportación; ya que cuando la cosecha se realiza manualmente, cerca del 60 por ciento de la raíces se quiebran y no clasifican para dicho mercado.

La recomendación técnica es cosechar la yuca a los 10 meses, cuando las raíces tienen 40 cms de largo y su grosor es entre 8 y 10 cm de diámetro. Esto no siempre es posible, algunas veces porque no se conoce la recomendación; otras, porque el comprador o la posibilidad de venta se desfasa.

En la Matriz 5 se presenta la tecnología recomendada en yuca, la utilizada por los pequeños productores y la partipación de la mujer en el uso de esa tecnología con base las entrevistas individuales.

La mujer productora de yuca participa por lo general en las labores de preparación del terreno, siembra, control malezas y cosecha. Para ellas este cultivo, si la tierra es buena, no cuesta producirla, y dicen que consiste básicamente en "hacer el hoyo y sembrar la estaca, luego se le quitan las malezas y al cabo del tiempo la arrancan". Se estima en 27.5 jornales por ciclo productivo el aporte de la mujer rural a la producción de yuca.

MATRIZ 5: TECNOLOGIA RECOMENDADA, UTILIZADA POR LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE YUCA Y LA PARTICIPACION DE LA MUJER EN LAS DIFERENTES TAREAS

TIPO DE LABOR	RECOMENDADA No. JORNALES	UTILIZADA/PROD. No. JORNALES	PARTICIP.MUJER No. JORNALES	MEDIANA
1. Preparación del terreno				
-Mecanizada (desde la arada hasta la alomillada	8 HRS/MAQ.			
-Minima labranza (se chapea y se aplica quemante)		14	8.75	5
2. Siembra.				
-Manual estacas con 6 u 8 yemas (se entierran 4)	8	8	5	5
3. Control de malezas				
-Manual				
-Aplicación de herbicida preemergentes con efecto selectivo	10	10	4.37	3.5
4. Cosecha				
-Cortar el follaje	2	2	1.25	5
-Reteirar del terreno el follaje	2	2	1.25	5
-Cosecha semimecanizada	10			
-Cosecha manual		10	6.87	5.5
TOTAL	36	46	27.5	

Fuente: Consultora con base en datos de la encuesta Agos/Set.1992, y recomendaciones técnicas.

4. Acceso y uso de Tecnologías Agrícolas

Son escasos los datos existentes sobre la demanda de la mujer rural por asistencia técnica y capacitación agropecuaria; la encuesta realizada proporciona alguna información al respecto.

De las entrevistadas un 70 por ciento tiene acceso a la asistencia técnica y un 58 por ciento a la capacitación. No obstante, estos datos deben ser manejados con cautela, pues las entrevistas fueron realizadas por agentes de extensión del MAG, siendo la mayoría de las entrevistadas parte de la clientela atendida por esta institución.

Esto es confirmado al revisar los datos sobre las entidades que brindan asistencia técnica y capacitación (Cuadro 12), sobresaliendo el MAG en ambos aspectos. Sin embargo, es importante resaltar en capacitación la labor que está realizando el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) en el Sector Agropecuario, siendo citada por 36 de las entrevistadas.

Los datos citados parecen halagüeños, no obstante al revisar los tipos de capacitación a los que tiene mayor acceso la mujer se nota que entre 97 y 123 de las entrevistadas no han tenido acceso a capacitación alguna. Resaltan como métodos

de capacitación la charla y la visita a finca, como aquellos a los que tiene mayor acceso la mujer (Figura 7).

Los contenidos de las charlas y las visitas a finca por lo general, abarcan desde prácticas de cultivo hasta cosecha. Al analizar los datos por rubro se observa mayor capacitación en maiz, seguido por el frijol.

CUADRO 12
COSTA RICA: ACCESO DE LA MUJER RURAL A LA ASISTENCIA TECNICA Y A LA CAPACITACION AGROPECUARIA

	ASISTENCIA TECNICA	CAPACITACION
ACCESO (%)	70.0	58.0
ENTIDADES QUE LA BRINDAN (ABSOLUTO)		
MAG	72	53
CNP	22	12
IDA	11	9
INA	-	36
EMPRESA PRIVADA	5	-
OTRO	19	19
NS/NR	41	57

Fuente: Consultora con base en datos de la Encuesta Ag/Set. 1992

Como se nota, es escaso el acceso de la mujer rural en la capacitación y no es por falta de interés, pues las entrevistadas citan entre las principales áreas a ser capacitadas: Control de plagas y enfermedades, siembra, manejo post-cosecha y comercialización (Figura 8).

Las entrevistadas citan como efecto de la asistencia técnica y del cambio tecnológico aumentos en la producción y en los costos. Este incremento en los costos en muchos de los casos constituye una fuerte limitante para el productor a la hora de adoptar un cambio tecnológico.

5. Participación de la mujer en la comercialización de maiz frijol y yuca

Al analizar los datos producto de la encuesta sobre la participación de la mujer en las actividades de ensacado, pesaje, transporte al lugar de venta, negociación, venta y cobro, en relación con los cultivos maiz, frijol y yuca, se nota que es mayor en los granos y que la principal participación femenina se da en las labores de ensacado, especialmente en el cultivo del maiz (36 del total de entrevistadas) (Figura 9).

De las entrevistadas que participan en el ensacado de maiz (36) y de frijol (32), el mayor número de ellas tienen hijos de 9 y más años. En cuanto al tipo de tenencia hay más participación cuando la parcela es propia y es más frecuente esta labor cuando el área de siembra oscila entre 0 y 5 ha; sin mostrar mayor variación entre las productoras independientes o de asentamientos campesinos (Cuadro 13).

CUADRO 13
COSTA RICA: TIPO DE MUJER QUE PARTICIPA EN EL ENSACADO DE MAIZ Y FRIJOL POR DIFERENTES CARACTERISTICAS

CARACTERISTICAS	MAIZ	FRIJOL
HIJOS EN EL HOGAR		
No hay	1	1
De 0 a 8 años	5	4
De 9 y màs años	20	20
Ambos	10	7
TIPO DE PRODUCTORA		
Independiente	14	14
Asentamiento	15	15
Cooperativa	3	2
Otro	4	1
TIPO DE TENENCIA		
Propia	23	23
Alquilada	6	5
Prestada	6	3
Otro	1	1
TAMAÑO DE LA EXPLOTACION		
De 0 a 5 Has	23	16
De 6 a 10 Has	6	8
De 11 a 15 Has	3	4
De 16 y màs Has.	4	4
BASE	36	32

Fuente: Consultora con Base en Datos de la Encuesta Ago/Set.,1992

El hecho de que se de una mayor participación de la mujer en el ensacado, se debe, posiblemente, a que es un trabajo que realiza en la misma explotación, como parte de las labores de post-cosecha. La información recopilada indica una menor participación en el transporte del producto al lugar de venta y pesaje, lo que podría atribuirse a que son trabajos en que, en muchos casos, interviene la fuerza física, lo cual en ocasiones se convierte para la mujer en una fuerte limitante.

La baja participación de la mujer en las labores de pesaje y transporte al lugar de venta, inclusive, en el ensacado en el cultivo de yuca, se debe a que muchas de las empresas compradoras brindan el servicio de cuadrillas de peones que llegan a las explotaciones a cosechar, ensacar, transportar, con el objeto de asegurarse una buena calidad del producto.

La baja intervención en la negociación, venta y cobro, además/ de ligarse estrechamente a la participación en el traslado y pesaje puede obedecer a varias causas entre las que se pueden citar:

1- Factores culturales; la mujer campesina, en muchos de los casos, prefiere dejar estas actividades a los hombres de la casa, pues los compradores, por lo general, son de este

sexo y ellas sienten cierta limitación cultural para tratar con ellos.

2- Lugar donde se realice la transacción: si es en la explotación, para ellas es más sencillo; pero si tiene que trasladarse a una planta o centro de acopio, ésto presenta un obstáculo sobre todo si hay niños pequeños.

La participación de la mujer en la toma de decisiones relacionadas con ¿Cuánto se vende? y ¿Cuánto se consume? en maiz y frijol, es mayor para el caso del maiz (Figura 10).

Si se considera la intervención femenina en la toma de decisiones, tanto cuando es ella quien toma la decisión como cuando participa con otro (s), se tiene que aumenta dicha intervención en las decisiones que atañen al maiz y a la yuca, y en menor grado para el caso del frijol.

6. Participación de la mujer en la comercialización de aves, cerdos y leche

Al analizar los datos sobre participación de la mujer en labores pecuarias, cerdos, aves y ganado bovino, específicamente en lo referente a comercialización, se observa una baja intervención femenina en las actividades deventa y cobro de éstas. No obstante, es ligeremente

superior en lo que se refiere a la comercialización de cerdos. Es probable que la cría de aves (para engorde y producción de huevos) y el ordeño lo realice para el autoconsumo, asegurando una alimentación básica familiar (Figura 11).

7. Principales agentes comercializadores

Según los datos de la encuesta realizada a nivel nacional, el principal agente que utiliza la mujer rural para vender su producto es el intermediario. Casi un 40% del total de entrevistadas (135) lo manifestaron así. El segundo agente, en lo referente a granos, es el CNP, en un 17% del total (Figura 12).

Un 13 por ciento de las entrevistadas dijo, vender su producto a las plantas procesadoras, las cuales ofrecen el servicio de compra en la finca y cosecha por medio de cuadrillas de peones, lo que viene a favorecer a la mujer productora de raices y tubèrculos, en este tipo de labores que son sumamente pesadas para ella. No obstante, algunas de estas plantas al ofrecer estos servicios tienden a castigar mucho el precio , perjudicando la rentabilidad del cultivo.

Las productoras independientes, de asentamiento campesino y de cooperativas, comercializan sus productos principalmente con el intermediario. Aunque se mantiene el CNP como el principal agente en lo relativo a la compra de granos.

Independientemente del tamaño de la explotaciòn el intermediario es el principal agente comprador.

8. **Aspectos sobre venta**

Segùn criterio de 36 de las entrevistadas (27% del total) el que paga mejor precio por los productos es el intermediario; 30 de las entrevistadas (22% del total) opinan que es el CNP y 16 de ellas afirman que lo hace la planta procesadora.

La principal forma de pago es al contado, un 65 por ciento del total de las entrevistadas así lo indica.

Lo anterior parece indicar que la productora prefiere vender al intermediario que paga al contado, aseguràndose el ingreso en forma inmediata, en especial, cuando el producto en venta corresponde al grupo de las raices y tubèrculos, pues se presentan con frecuencia casos de compradores a crèdito, con quienes no vuelven a ver ni el producto ni el dinero, tal como se mencionò en el capìtulo de antecedentes.

Sobre quièn vende, la información obtenida indica que 53 de las entrevistadas responde que ellas y 45 que el compañero (Figura 13).

Con respecto a quièn cobra y recibe el dinero, 59 de las entrevistadas manifiestan ser ellas quienes realizan esta acciòn y 42 que el compañero.

En la mayoría de los casos, independientemente del tipo de productora y del tamaño de explotaciòn, predomina el criterio de que es la entrevistada quien cobra y recibe el dinero. No obstante, en explotaciones de 6 a 10 has parece ser el compañero quien más realiza esta acciòn.

Sobre la interrogante, Cuànto recibe del producto de la venta?, se obtuvo que 59 de las entrevistadas manifestaron recibir todo el producto de la venta y 18 la mitad (Figura 14).

9. Problemas en la comercializaciòn

Las mujeres entrevistadas mencionan como principales problemas en la comercializaciòn de productos agrìcolas los siguientes:

1-Precios: 84 de las entrevistaddas asi lo manifestaron.
2-Exceso de Intermediarios: 26 de las entrevistadas.
3-Atrasos en los pagos: 23 de las tres entrevistadas.

El problema precios, en cierta medida, abarca a los otros dos citados ya que entre los factores principales que inciden en la fijaciòn de precios se encuentran la poca definición de politicas claras sobre mercados y precios; y, la escasa informaciòn sobre èstos dos aspectos y sus tendencias en términos entendibles para la mujer productora (Figura 15).

Ambos factores provocan incertidumbre y limitan el poder de negociaciòn de las productoras, en especial las pequeñas, lo que las deja a merced del intermediario y las obliga a vender a crèdito.

C. Limitaciones u Obstáculos

Entre las principales limitaciones que enfrenta la mujer rural productora de alimentos están:

-Normativos e Institucionales:

Si bien no hay leyes que discrimen a la mujer rural en el sector agropecuario, en la práctica, en las instituciones relacionadas con la generación y transferencia de tecnología y en menor grado con la comercialización, se centra la atención y servicio en un miembro de la familia denominado "productor o agricultor", asignándole el género másculino. A la mujer en el mejor de los casos se le concibe como colaboradora, pero no productora.

-En las áreas de investigación y extensión, los recursos humanos del género femenino son escasos y sobre todo a nivel regional. Esto limita grandemente, la formación de equipos técnicos mixtos, lo que permitiría comprender mejor a la mujer rural y sus múltiples ocupaciones.

Ej: MAG 576 Téc-Profes. 12% mujeres

34 Téc-Profes. Est. Exp 8% mujeres

CNP Depto. Agrícola básicamente masculino.

-Socioculturales

-La mujer campesina no se percibe como productora y subestima su capacidad de aprendizaje en el campo agronómico. En muchos de los casos, prefiere dejar las actividades de capacitación y asistencia técnica agronómica o comercial a los hombres de la casa.

-Los investigadores y extensionistas en la mayoría de los casos no la toman en cuenta a la hora de diseñar sus actividades. Por lo general, programan considerando al productor-hombre y su disponibilidad de tiempo.

-Se desconoce que existen diferentes responsables dentro de la Unidad Familiar y que las decisiones sobre producción y comercialización son tomadas en gran medida por el grupo familiar, donde interviene la mujer rural.

-La educación primaria y secundaria contribuye a fortalecer prejuicios y esteriotipos que justifican la subordinación de la mujer al hombre y la segmentación del mercado de trabajo.

Al analizar la matrícula de los Colegios técnico-profesionales agropecuarios, se observa que del tottal de estos colegios (51), en 19 de ellos no hay mujeres. En aquellos donde si las hay, en las especialidad agropecuaria a 1991,la relación erade 61hombres por unamujer matriculada.

En el caso de las universidades del total matriculado en agronomía el segundo semestre de 1992 (padrón provisional de matrícula) el porcentaje de mujeres no supera el 22% (Anexo 8).

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. TECNOLOGIA:

CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES		
	POLITICA	MEDIDA	ESTRATEGIA
1. Las políticas sectoriales parten del concepto de productor/agricultor hombre y no contemplan a la mujer productora	Que en la formulación de políticas globales y sectoriales se incluya a la mujer como agente activo del desarrollo, dentro del marco de la Ley de Igualdad Real de la Mujer.	Que a nivel del Sector Agropecuario se interprete el término productor/agricultor independientemente del sexo.	1. Crear una comisión interinstitucional del Sector Agropecuario, con el objetivo de elaborar un programa que inserte a la mujer rural productora de alimentos .
2. Existe escasa información estadística/sexos en el Sector Agropecuario. Esto dificulta cuantificar el aporte de la mujer en dicho Sector.	Que la estadísticas agropecuarias se desglosen por sexo.	Crear en el mediano plazo estadísticas agropecuarias por género.	1. Reactivar y rediseñar la encuesta agropecuaria . 2. Ajustar la boleta del Censo Agropecuario para que contemple la perspectiva de género.
3. La mujer rural productora de alimentos desempeña múltiples roles como parte de la estrategia de sobrevivencia. Esto hace que trabaje unas 16 hrs./día, jornada que distribuye entre sus labores agrícolas, pecuarias y domésticas. 4. En promedio la mujer rural dedica a labores agrícolas entre 4 y 6 horas/día. Principalmente entre las 7-8 a.m. y 11-12 m.; y, entre las 1-2 p.m. y las 3-4 p.m. 5. La mujer participa activamente en las labores de chapea, siembra, fertilización, control manual de malezas y cosecha. 6. Entre las labores pecuarias donde se da una mayor participación de la mujer están: limpia de chiqueros y gallineros; y, alimentación.		Que extensionista e investigadores consideren los múltiples roles que desempeña la mujer rural y su disponibilidad de tiempo.	1. Contemplar en el diseño de los programas de capacitación y asistencia técnica la disponibilidad de tiempo de la mujer rural según se desprende de este estudio. 2. Que en las actividades de capacitación y asistencia técnica se invite tanto al hombre como a la mujer.

CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES		
	POLITICA	MEDIDA	ESTRATEGIA
7. Los tipos de tecnología más utilizados/la mujer son: manual (siembra, control de malezas y cosecha), y el químico (fértil).		Que los investigadores y extensionistas consideren al productor mujer u hombre en los procesos de generación, validación y transferencia de tecnología. Introducir en el cambio de metodología de investigación y extensión a desarrollar por el MAG (INVEX) la condición de género, desde la fase de diagnóstico.	1. Concientizar a los investigadores y extensionistas sobre la importancia de la mujer rural productora de alimentos. De forma tal que la adopción de un nuevo sistema de trabajo considerando la perspectiva de género se convierta en una necesidad sentida. 2. Integrar grupos mixtos (mujer/hombre). 3. Que el INVEX trabaje con la Unidad socio-económica del sistema de producción, entendiendo como éste, el sistema finca. 4. Que se trabaje con fincas enlace, donde la mujer sea la Productora. 5. Que se reformen las boletas a ser usadas por el INVEX, introduciendo la variable de género.

CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES		
	POLITICA	MEDIDA	ESTRATEGIA
8. El uso de tecnologías recomendadas se ve limitado por factores de costo y acceso		Que se introduzcan tecnologías con una relaci{on costo-beneficio alta	1. Incorporar los conceptos de costos y rentabilidad a la hora de generar y transferir tecnología
9. La mujer rural por su patrón cultural siente limitaciones para participar en actividades de transferencia de tecnología, además del escaso tiempo disponible. 10. Los investigadores y extensionistas conocen poco sobre la relación hombre/mujer en la economía familiar.		Modificar los esquemas socioculturales que obstaculizan la inserción de la mujer rural a las actividades productivass y a los servicios.	1. Revisar los programas de estudio e introducir ajustes tendientes a romper dichos esquemas.

D. COMERCIALIZACION:

CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES		
	POLITICA	MEDIDA	ESTRATEGIA
1. La mujer participa, en mayor o menor medida, en la comercialización de productos agrícolas. 2. La mujer prefiere participar en los procesos de comercialización que no le impliquen mayor desplazamiento de su parcela (ensacado, cría y venta de cerdos). 3. La mujer participa en la toma de decisiones -sea individual o con otros miembros de la familia-sobre todo en los aspectos relacionados con: quién vende, quién cobra y recibe el dinero.	Que en la formualación de políticas globales y sectoriales se incluya a la mujer como agente activo del desarrollo, dentro del marco de la Ley de Igualdad Real de la Mujer.	Facilitar el acceso de la mujer a los mercados locales	1. Fortalecer los mercados locales y facilitar la participación de la mujer en ellos. 2. Propiciar la organización de las mujeres productoras para que comercialicen sus productos.
4. Entre los principales problemas que enfrenta la mujer productora y comercializadora están: precios (incertidumbre ante apertura de mercados, escasa información sobre precios y mercado), intermediación y atrasos en los pagos. 5. La mujer rural vende principalmente al intermediario y al CNP y prefiere la forma de pago al contado. 6. El no dominio de normas de calidad para el mercado de exportación y manejo post-cosecha hace que se le castigue el producto por calidad y se de una mayor intermediación.		Mejorar la capacidad negociadora de la mujer ante el intermediario	1. Capacitar a la mujer rural sobre manejo post-cosecha para reducir pérdidas por este factor. 2. Fortalecer los mecanismos de información de precios y mercados para que llegue a la mujer rural.
7. La participación de la mujer en las Ferias del Agricultor es entre un 10 y 16%, en el CEMADA un 2% y en las Agencias de compra del CNP (entrega de granos), entre un 3.8 y 5.8 %.			1. Que los Centros Agrícolas Cantonales (CAC), promuevan, a nivel de localidad, proyectos de grupos de mujeres productoras tendientes a sacar el productor y traerlo a las ferias del agricultor, minimizando costos de transporte.

CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES		
	POLITICA	MEDIDA	ESTRATEGIA
			2. Que la División Nacional de Mercadeo y Agroindustria, junto con las mujeres productoras y comercializadoras identifiquen la zona y el tipo de proyectos que podrían ser desarrollados por éstas, constituyéndose en alternativas viables de empleo en las diferentes regiones. 3. Que todo proyecto agropecuario donde participen mujeres productoras financiado por las ONG's, incluya entre los componentes sujetos a financiamiento, la asistencia técnica integral y directa en aspectos organizativos, administrativos, productivos y de mercadeo.

BIBLIOGRAFIA

1. CADESCA-CEE. Memoria Seminario Taller sobre sistemas de información de mercados y políticas de regulación y control de precios en materia de granos básicos. San José, Costa Rica. Abril 1988.

2. CATIE. El pequeño agricultor y la comercialización de sus hortalizas y raíces tropicales. Casos en Nicaragua y Costa Rica Turrialba, Costa Rica. 1985. p. 43-55.

3. CATIE-MAG. Alternativa de manejo para el sistema maíz-maíz. Pococí-Gúacimo. Informe Técnico No. 62. Turrialba, Costa Rica. 1985.

4. CATIE-MAG. Alternativa de manejo para el sistema maíz-yuca. Pococí-Gúacimo. Informe Técnico No. 64. Turrialba, Costa Rica. 1986.

5. CEPAL. Los grandes cambios y la crisis: impacto sobre la mujer en América Látina y el Caribe. Santiago, Chile. 1990. pp. 81-119.

6. CNP. Análisis general de la situación actual de la producción de maíz blanco en Costa Rica. San José, Costa Rica. 1992. 14p.

7. CNP. Problemática del mercadeo de raíces y tubérculos tropicales San José, Costa Rica. Julio 1992. 12p.

8. Comité de Acción de Apoyo al Desarrollo Económico y Social de Centroamérica (CADESCA). Caracterización de los productores de granos básicos de Costa Rica. Tipología y Políticas Agrarias. San José, Costa Rica. Julio 1991. 106 p.

9. DIAZ SANCHEZ, JORGE. Estudio de comercialización en rubros de consumo popular. Caso de Costa Rica. San José, Costa Rica. Junio 1991. 56p.

10. ELSON DIANE. Sección 3: La respuesta de la mujer a la crisis de la deuda. Revista Desarrollo No.16. Madrid, España. 1990. p: 61-68.

11. FAO. Aprender de las campesinas. Manual de capacitación rural para fomentar las actividades de la mujer en la comercialización. Roma, Italia. 1985. 45p.

12. FIDA-IICA. Informe de la consulta regional sobre el adelanto económico de la mujer rural en el Africa Sub-Sahariana. 1991. Dakar, Senegal.

13. FIDA-IICA. Las instituciones y los agentes de extensión en la perspectiva de sistemas de producción. Sra. Enma Méndez de Sánchez. San José, Costa Rica. 1991.

14. FIDA-IICA. Informe del "Seminario sobre el progreso económico de la mujer rural en América Latina y el Caribe". San José, Costa Rica. 1991.

15. FIDA-IICA. Informe del "Seminario sobre el progreso económico de la mujer rural en América Latina y el Caribe". Sistemas de extensión dirigidos a la mujer rural. Sra. Ana Lucía Moreno. San José, Costa Rica. 1991.

16. FIDA-IICA. Informe del "Seminario sobre el progreso económico de la mujer rural en América Latina y el Caribe". Análisis del proceso de toma de decisiones en sistemas productivas con referencia a género. Sr. Benjamín Quijandría. San José, Costa Rica. 1991.

17. FIDA-IICA. Un enfoque participativo como base para una declaración de políticas y directrices para la acción sobre el progreso económico de la mujer rural. San José, Costa Rica. Junio 1991. 19p.

18. Fundación Arias para la Paz y el Progreso Humano. Informe Preliminar. El acceso de la mujer a la tierra en Costa Rica. Lic. Lidiethe Madden Arias. San José, Costa Rica. Junio 1991.

19. IICA. Mujer y modernización agropecuaria. Balance, perspectivas y estrategias. Prog. III. Organización y administración para el desarrollo rural. San José, Costa Rica. 1991.

20. International Service for National Agricultural Research (ISNAR) Viviana Palmieri. Efectos de los Cambios estructurales en el MAG de Costa Rica, sobre la relación entre investigación y transferencia de tecnología en maíz. San José, Costa Rica. Julio 1990. pág. 20.

21. INSTRAW. Noticias Mujer y Desarrollo. Las mujeres productoras olvidadas. Revista No.9. Invierno 1987. p.1-19.

22. León, Magdalena y Carmen Diana Deere. "Planteamientos teóricos y metodológicos para el estudio de la mujer rural y el proceso de desarrollo de Capitalismo". Mujer y Capitalismo agrario, Bogotá, Asoc. Colombiana para el estudio de la Población. ACEP. 1980.

23. León, Magdalena y Carmen Diana Deere. Producción campesina, proletarización y la división sexual del trabajo en la zona andina. Las trabajadoras del Agro. Bogotá. ACEP. 1982.

24. LOPEZ, M. CECILIA; CAMPILLO C., FABIOLA. Problemas teóricos y operativos en la ejecución de una política para la mujer campesina.

25. MAG. Diagnóstico científico de la información agronómica de arroz, frijol, maíz y sorgo en Costa Rica de 1980 a 1990. (Primera Actividad Nacional). San José, Costa Rica. 1991.

26. MAG. Diagnóstico agronómico de los principales sistemas de producción de los granos básicos en las zonas de Potrero Grande, Puerto Jiménez y la Cuesta. (Segunda Actividad Nacional). José González A., Adrián Morales E. y Roberto Tinoco M. San José, Costa Rica. 1991.

27. MAG. Programa de modernización y fortalecimiento institucional e inversión sectorial agropecuario. Diagnóstico de la Investigación y Extensión Agrícola. Abril 1991.

28. MAG. Metodología para el sistema de investigación y extensión en fincas. 2da. versión. San José, Costa Rica. 1991. Pág. 47.

29. MAG. Organización de la estrategía de la extensión agrícola. San José, Costa Rica. 1991.

30. MAG. Capacitación en el Programa de reforzamiento a la investigación agronómica. Informe técnico. San José, Costa Rica. Mayo, 1992.

31. MIDEPLAN-IDA-FAO-PL/480-AID-ONU. Taller Nacional sobre la participación de la mujer campesina en actividades productivas del sector primario. "Situación de la organización de mujeres en los asentamientos del IDA". La Catalina, Costa Rica. 16 al 20 de octubre de 1984.

32. MIDEPLAN-IDA-FAO-PL/480-AID-ONU. "Memoria seminario sobre análisis de las políticas del Sector Agropecuario y su vinculación con la situación de la mujer campesina. La Catalina, Costa Rica. 16 al 20 de octubre de 1984.

33. MIDEPLAN. Proyecto de crédito y desarrollo rural para pequeños productores de la zona norte. Tomo I, II y III. San José, Costa Rica. Mayo, 1992.

34. Ministerio de trabajo y Seguridad Social. Situación de la mujer rural en Costa Rica. San José, Costa Rica. 1991. 22 p.

35. O.I.T. Medición de las actividades económicas de la mujer. Santiago, Chile. Primera Edición. 1987. 67p.

36. Palmieri, V y Marín M. Generación, transferencia y adopción de tecnología en maíz. San José, Costa Rica. 1989. 50 p.

37. PROGRAMA INTEGRAL DE MERCADEO AGROPECUARIO-PIMA. Diagnóstico sobre la organización y funcionamiento de las Ferias del Agricultor y la participación del productor en las mismas. Heredia, Costa Rica. Julio 1992. 12p.

38. STEWART, RIGOBERTO. La comercialización de granos básicos en Costa Rica. Efectos de la intervención estatal. Stewart Associates. Heredia, Costa Rica. Febrero 1991. 191p.

39. UNICEF-IICA. Proyecto participación de la mujer campesina en el desarrollo rural del istmo centroamericano. Set. 1988. Costa Rica.

40. WEIERS, RONALD M. Investigación de mercados. Prentice Hall-Hispanoamericana, S.A.. D.F. México. 1986. p.64-107.

ANEXOS

ANEXO 1
LISTADO DE PERSONAS ENTREVISTADAS

INSTITUCION	NOMBRE DEL ENTREVISTADO	FECHA DE LA ENTREVISTA
Bolsa de Productos Agropecuarios	Leydi Bolaños Barquero Directora del Programa de Granos	11-08-92
Mercadeo Agropecuario del MAG	Manuel Porras Gerente del Programa de Ferias del Agricultor	17-08-92
CENADA	Ronald Acuña y Miguel Monterrey Dpto. Técnico del PIMA	20-08-92
CNP	Eduardo Solano Director de Planificación	28-08-92
	Marco Tulio Castro	10-06-92
	Germán Hernández	23/06/93
Comisión de la Yuca	Rodolfo González	24-08-92
MAG	Hernando Ureña	15-05-92
	Marta Villegas	06-05-92
	Osvaldo Bolaños	15-05-92
	Lucila Camacho	20-05-92
	Manuel Rodríguez	26-05-92
	Guillermo Solís	22-06-92
IDA	Oscar Salinas	25-05-92
	Guillermo Muñoz	25-05-92
	Oscar Aguilar	25-05-92
IICA	Viviana Palmieri	09-06-92
ACORDE	Mario Sancho	10-06-92
FINCA	María Marta Padilla	10-06-92
MIDEPLAN	Guillermo González	10-06-92
UCR	Carmen Navarro	15-06-92

UNA	Gregorio Musmani	16-06-92
DGEC	María Elena González y Alvaro Garreta	14-05-92
Ministerio de Educación	Rodolfo Benavides	10-06-92
Entrevistas de Campo:		
Región Huetar Norte	Mujeres Productoras	23-05-92
Región Huetar Atlánt.	Mujeres Productoras	30-05-92
Región Brunca	Mujeres Productoras.	03-06-92

ANEXO 2

GUIA DE ENTREVISTAS A MUJERES RURALES PRODUCTORAS DE ALIMENTOS

Aspectos Generales

1. Estructura del grupo familiar-caracterización de tipo de familia por sexo, edad, parentesco, grado de participación dentro de la unidad productiva y la reproductiva, educación, aporte al ingreso familiar, ocupación principal del jefe de hogar, procedencia del mismo.

2. Tipo de Productores:

   -Independiente -Organizado (cooperativa-asentamiento-asociación grupo-otro)

3. Tenencia de la Tierra

   -Tipo de Tenencia (con título de propiedad-asentamiento (sin título de propiedad)-alquilado-cedido-otro)

   -Area (Has) y ubicación de la (s) propiedad (es)

   -Usos (tipos de cultivo o actividad pecuaria)

   -Area dedicada a cada uso (agrícola-pecuario)

4. Mujer Rural: Participa usted en la decisión de:

   -Que producir, cómo, dónde y cuándo.

5. Aporte de la mujer rural a las diferentes labores en las etapas de preparación del terreno, producción, cosecha, post-cosecha, procesamiento y comercialización con respecto a los demás miembros de la unidad productiva.

6. Organización y distribución del tiempo de la mujer rural en las labores productivas y reproductivas.

TECNOLOGIA

1. Tipo de tecnología utilizada por cultivo en las fases de preparación del terreno, producción, cosecha, post-cosecha.

2. Cómo aprendió "la tecnología" que utiliza.

3. El tipo de tecnología se adapta a sus necesidades y situación.

4. Ha recibido algún tipo de capacitación. Sí___ No____

5. Aplica algo de esa capacitación. Si____ No_____

   Qué aplica.
   Por qué no la aplica.

6. Recibe algún tipo de Asistencia Técnica. Si____ No____ Cuál Quién se la brinda.

7. Qué opina del servicio de asistencia técnica.

8. Cuando usted tiene alguna consulta sobre un cultivo o labor, a quién recurre y por qué.

9. Volumen de producción/cultivo, cuánto deja para autoabastecimiento.

10. Realiza algún tipo de proceso. Si___ No____. Cuál.

11. Qué tiempo le demanda la transformación.

12. Cuánto y a quién vende lo procesado

13. Qué otros rubros se producen en la unidad productiva.

14. Por qué se producen éstos.

15. Tipo de tecnología utilizada.

16. En la aplicación de técnicas y habilidades usted participa en las decisiones.

17. Es considerada con informante calificada sobre técnicas nuevas o de bajo costo.

COMERCIALIZACION
Por producto

1. Cuáles labores realizan en la etapa de post-cosecha.

2. Qué tipo de tecnología utilizan

3. Cómo y dónde aprendieron éstas técnicas.

4. Quiénes realizan estas labores de post-cosecha y qué tiempo les toma c/u.

5. Para qué mercado producen y en qué porcentaje. Consumo Interno-Exportación

6. Cómo empacan.

7. Qué calidad producen.

8. Cómo determinan la calidad. 1era. 2da. 3era.

9. Cómo y dónde aprendieron las técnicas de empaque y control de calidad.

10. Quién consigue el comprador.

11. A quién le venden (minorista, intermedio, mayorista.)

12. Quien negocia.

13. Dónde se lleva a cabo la venta.

    (Finca....., Se organizan y sacan el producto al mercado,

    otro.....)

14. Cómo realizan el transporte. Quién lo contrata. Quién lo paga.

15. Cómo se fija el precio y la forma de pago.

16. A qué precio vendieron cada producto.

17. Al realizar la venta:
    -Quién cobra y recibe el dinero.
    -Quien lo distribuye
    -Cómo lo distribuye.
    -Usted recibe algo. Cuánto.

CUESTIONARIO DE INTREVISTA INDIVIDUAL E INSTRUCTIVO

ANEXO 3
AGENCIAS DE EXTENSION DEL MAG POR REGION Y PRINCIPALES ACTVIDADES AGROPECUARIAS A LAS CUALES LES BRINDAN ASISTENCIA

Las agencias de extensiòn y promotorìas constituyen la infraestructura y el recurso humano del MAG, para brindar sus servicios a los pequeños y medianos productores del paìs. Esta labor se encuentra distribuida en ocho direcciones regionales, de las cuales se trabajò para efectos de la encuesta con siete:

1. **Direcciòn Regional:** Regiòn Chorotega
   Sede: Liberia
   Nùmero de Agencias: 11
   Actividades agropecuarias principales: arroz, frijol, maìz, caña de azùcar, hortalizas, cafè, frutales y ganaderìa.
   Se enviaron las entrevistas a 8 de sus agencias, obtenièndose informaciòn de: Nicoya, Santa Cruz, Cañas, Nandayure, la Cruz y Hojancha. De Liberìa y Carrillo no se obtuvo respuesta alguna por razones desconocidas.
   Total de entrevistas obtenidas: 30

2. **Direcciòn Regional:** Regiòn Huetar Norte
   Sede: Ciudad Quesada
   Nùmero de Agencias: 10
   Actividades agropecuarias principales: Cìtricos, maracuyà, pimienta, cafè, raìces, tubèrculos, granos bàsicos, palmito plàtano y ganaderìa.
   Se enviaron las entrevistas a 9 de sus agencias, obtenièndose informaciòn de: Ciudad Quesada, Pital, Upala, Los Chiles, Guatuso, Puerto Viejo e incompleta de la Fortuna. De Santa Rosa y Rìo Frìo no se obtuvo ninguna respuesta.
   Total de entrevistas obtenidas: 32

3. **Direcciòn Regional:** Regiòn Huetar Atlàntica
   Sede: Siquirres
   Nùmero de Agencias: 6
   Actividades agropecuarias principales: cacao, macadamìa, piña, cafè, raìces, tubèrculos, manì, palmito, plàtano, guanabana, maìz y ganaderìa.
   Se enviaron las entrevistas a 2 de sus agencias, obtenièndose informaciòn de: Pococì y Guàcimo.
   Total de entrevistas obtenidas: 10

4. **Direcciòn Regional:** Regiòn Central
   Sede: Puriscal
   Nùmero de Agencias: 7
   Actividades agropecuarias principales: cìtricos, mango, marañòn, ornamentales y granos bàsicos en menor proporciòn.
   Se enviaron las entrevistas a 5 de sus agencias, obtenièndose informaciòn de: Puriscal, La Gloria, Aserrì, Acosta y Turrubares.
   Total de entrevistas obtenidas: 25

5. **Dirección Regional:** Región Brunca
Sede: Pérez Zeledón
Número de Agencias: 12
Actividades agropecuarias principales: palma africana, café, granos básicos, piña, banano, y ganadería.
Se enviaron las entrevistas a 6 de sus agencias, obteniéndose información de: Puerto Jiménez y San Vito, e inompleta de Pejiballe. De Laurel, Corredores y Potrero Grande no se obtuvo respouesta alguna por los siguientes motivos: Laurel, cerrada la agencia; Corredores, huelga y Potrero Grande, según el agente de extensión no hay mujeres productoras.
Total de entrevistas obtenidas: 13

6. **Dirección Regional:** Región Pacífico Central
Sede: Esparza
Número de Agencias: 13
Actividades agropecuarias principales: frutales, ayote, raíces, tubérculos, café, caña de azúcar y ganadería, y en menor escala granos básicos.
Se enviaron las entrevistas a 2 de sus agencias, obteniéndose información de: Garabito y Orotina.
Total de entrevistas obtenidas: 10

7. **Dirección Regional:** Región Valle Central Oriental
Sede: Cartago
Número de Agencias: 9
Actividades agropecuarias principales: frutales, café, hortalizas, macadamia, flores, raíces, ganadería y en menor escala granos básicos.
Se enviaron las entrevistas a 3 de sus agencias, obteniéndose información de: Cartago, Turrialba y Tucurrique. De Pacayas no se obtuvo información, pues según el agente de extensión no hay mujeres productoras, por lo que se sustituyó con Turrialba.
Total de entrevistas obtenidas: 15

TOTAL DE ENTREVISTAS OBTENIDAS EN EL PAIS: 135

ANEXO 4

CARACTERIZACION DE LOS NUEVE TIPOS DE PRODUCTORES. CADESCA

TIPO 1

Productores minifundistas, que no son dueños de la poca tierra que cultivan con granos básicos (más de 6.000 fincas; el 15% de los productores de granos básicos)

TIPO 2

Pequeños productores de granos básicos: los granos son su actividad principal, en fincas de menos de 20 hectáreas (12.000 fincas; el 30% de los productores de granos básicos).

TIPO 3

Pequeños productores intensivos: tienen los recursos suficientes para dedicarse a una actividad intensiva para la venta (café, hortalizas, etc.); cultivan los granos solo para autoconsumo (5.500 fincas; el 13% de los productores de granos básicos).

TIPO 4

Pequeños productores con otra actividad principal, básicamente la ganadería; tienen sistemas de producción diversificados en fincas

de menos de 20 hectáreas (4.800 productores; el 11% de los productores de granos.

TIPO 5

Medianos productores familiares, con fincas de 20 a 200 hectáreas, donde se dedican básicamente a la ganadería; no poseen maquinaria (11.600 fincas; el 27% de los productores de granos).

TIPO 6

Grandes productores familiares, con fincas de más de 200 hectáreas, sin maquinaria agrícola, y con sistemas de producción muy orientados hacia la ganadería de carne (470 fincas; el 1% de los productores de granos básicos).

TIPO 7

Productores familiares intensivos, con fincas de más de 20 hectáreas, que cuentan con maquinaria agrícola, se dedican a la producción intensiva de granos básicos (240 fincas; el 0.6% de los productores de granos básicos).

TIPO 8

Empresarios agropecuarios: propietarios de fincas de más de 20 hectáreas, que trabajan con mano de obra asalariada permanente pero sin maquinaria agrícola (890 fincas; el 2% de los productores de granos básicos.

TIPO 9

Empresarios agrícolas: son los propietarios de fincas con más de 20 hectáreas, que trabajan con mano de obra asalariada permanente y cuentan con maquinaria agrícola (300 fincas; el 0.7% de los productores de granos básicos)

ANEXO 5

LISTADO DE PROYECTOS AGROINDUSTRIALES

Con el objetivo de conocer las àreas de interès de la mujer rural en lo referente al proceso agroindustrial, se obtuvo informaciòn de la Direcciòn de Fomento Agroindustrial del CNP sobre los proyectos de este tipo que està impulsando a nivel regional en todo el pais. A continuaciòn se cita un breve detalle sobre cada proyecto por regiòn:

Regiòn Huetar Atlàntica

1. Proyecto : Planta procesadora de vinagre

   Ubicaciòn : San Clemente de Limòn

   Participantes: Asociaciòn de San Clemente, 15 mujeres jefes de hogar.

   Descripciòn: Procesamiento de banano de rechazo, cuenta con un lote y la planta ubicada en el mismo. Carecen de equipo apropiado para el proceso. Solicitan que se evalùe el edificio (afectado por terremoto de Limòn) para reparar construcciòn, dotaciòn de equipo para el proceso y capacitaciòn en los aspectos administrativos y de procesamiento. El monto solicitado de financiamiento aùn no està definido.

   Instituciones Colaboradora: JAPDEVA-MAG-CNP-INA

   Estado del Proyecto: En estudio

Regiòn Chorotega

1. Proyecto : Producciòn de mermeladas, encurtidos, jaleas y miel de toronja.

   Ubicaciòn : Arenal, Tilaràn

   Participantes: Asociaciòn de Mujeres de Arenal, 15 mujeres que dedican parte de su tiempo a dicha producciòn y ocasionalmente ayudan en agricultura.

   Descripciòn: Desean consolidarse como agroindustria para lo cual requieren de mayor tecnologia. Esta asociaciòn produce estos articulos en pequeña escala y desean expander sus operaciones. Carecen de local propio pero tienen un lote y algo de equipo. Solicitan financiamiento para construir una planta, mejorar su equipo y capacitaciòn en aspectos administrativos, mercadeo y procesamiento.

2. Proyecto : Producciòn de mermeladas, encurtidos, jaleas.

   Ubicaciòn : Abangares

   Participantes: Asociaciòn de Mujeres de Abangares "La Campesinita", 13 mujeres

   Descripciòn: Este grupo produce estos articulos sin preservantes en pequeña escala pero tienen la posibilidad de aumentar la producciòn. Su problema principal es sacar al mercado su

producto empacado y etiquetado. Tienen local propio y algùn equipo. Parte de la materia prima es producida por los campañeros asociados y ellas tambièn trabajan en el campo. Tienen una buena organizaciòn. Su solicitud consiste en el financiamiento para mejorar el equipo.

3. Proyecto : Producciòn de Pinolillo

Ubicaciòn : San Luis de Cañas

Participantes: Asociaciòn de Mujeres de San Luis de Cañas, aproximadamente 11 mujeres.

Descripciòn: Su objetivo es consolidar la empresa para lo cual gestionan una parcela en la Primera Etapa del Proyecto de Riego de Arenal para producir su propia materia prima (maìz, cacao y azùcar). A pesar de problemas de individualidad entre las asociadas, tienen su local propio, un molino; estàn construyendo una tostadora y proyectan construir una secadora. Venden su producciòn en Cañas y desean expanderse a nivel regional. Solicitan financiamiento para mejorar su equipo y capacitaciòn en aspectos organizativos y administrativos.

Regiòn Huetar Norte

1. Proyecto : Aùn indefinido. Alternativas: Piña de rechazo, maquila o pollos para engorde.

   Ubicaciòn : Rìo Celeste

   Participantes: Asociaciòn de Productoras de Rìo Celeste, aproximadamente es un grupo entre 20 y 30 mujeres.

   Descripciòn: Solicitan se les asesore para definir el proyecto a desarrollar. Tienen un capital cercano a los ¢50.000.

2. Proyecto : Aùn no definido. Se estudia la posibilidad de utilizar piña de rechazo o producciòn de semilla de piña.

   Ubicaciòn : Asentamiento Campesino el Valle

   Participantes: Uniòn Femenia del Valle, 25 mujeres.

   Descripciòn: Solicitan asesoramiento para definir el proyecto a desarrollar y capacitaciòn

Regiòn Pacìfico Central

1. Proyecto : Planta extractora de pulpa de frutas (mango, papaya y maracuyà)

   Ubicaciòn : Paquera

   Participantes: Asociaciòn Femenina de Paquera, 18 mujeres.

   Descripciòn: El estudio de factibilidad del proyecto fue hecho por el IFAIN a finales de 1990.

Alquilan la planta y la marmita cuyo costo es elevado. El local donde estàn instaladas se los presta el Colegio de Paquera Venden su producciòn a UTRAPI de Pèrez Zeledòn, quienes sacan el producto empacado y bajo su propia marca, tambièn venden directamente a hoteles de la regiòn en estañones o pichingas de 25 Kg. Desean comercializar ellas mismas su producciòn. Solicitan capacitaciòn en mercadeo, administraciòn y manejo de alimentos y financiamiento para adquisiciòn de equipo.

Regiòn Central: No hay proyectos

Regiòn Brunca: No hay proyectos

ANEXO 6

REGLAMENTO FERIAS DEL AGRICULTOR

REGLAMENTO DE FERIAS DEL AGRICULTOR

CAPITULO I

Disposiciones Generales

Artículo 1º: Se establece un sistema de mercadeo restringido que se denominará Ferias del Agricultor, para uso exclusivo de los sectores de la producción agropecuaria, pesquera, pequeña agroindustria, industria y artesanía con el objeto de poner en relación directa a consumidores y productores de manera que los primeros obtengan mejor precio y calidad y los segundos, incrementen sus ingresos al vender directamente al consumidor.

Artículo 2º: En la aplicación de este Reglamento intervendrán:

a. El Ministerio de Agricultura y Ganadería, como ente rector del Sistema de Mercadeo Restringido de Ferias del Agricultor, que a través de la Dirección General de Mercadeo Agropecuario, pondrá en práctica la ejecución de este Reglamento por medio de los órganos administrativos correspondientes.

b. El Ministerio de Economía, Industria y Comercio, el que hará efectiva la Ley de Protección al Consumidor y coordinará la participación de la pequeña industria en las Ferias del Agricultor.

c. Los Ministerios de Seguridad Pública, de Gobernación y Policía y de Obras Públicas y Transportes, los que ejecutarán la vigilancia y el control policial respectivo.

d. El Ministerio de Salud, que velará por el cumplimiento de las disposiciones sobre la materia de salud y nutrición, aplicando en lo conducente la Ley General de Salud y sus reglamentos.

e. El Procurador del Consumidor, quien ejercerá las acciones legales en resguardo de los intereses de los consumidores en las Ferias del Agricultor.

f. La Comisión de Protección al Consumidor, que coordinará los aspectos concernientes a las instituciones en la labor de protección al consumidor en las Ferias del Agricultor.

Artículo 3º: Para efectos del presente reglamento, se entenderá por:

a. **Reglamento:** El presente reglamento de Ferias del Agricultor.

b. **MAG:** Ministerio de Agricultura y Ganadería.

c. **Ferias:** Las Ferias del Agricultor.

d. **Unidad de Ferias:** La Unidad de Ferias del Agricultor de la Dirección General de Mercadeo Agropecuario del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

e. **CAC:** Centro Agrícola Cantonal

f. **Comité Auxiliar:** El Comité Auxiliar del Centro Agrícola Cantonal.

g. **Agencia de Extensión:** La Agencia de Extensión Agrícola del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

h. **Ente Administrador:** El Organismo designado por la Dirección General de Mercado Agropecuario con personería jurídica, para que se encargue de la administración de las ferias.

i. **Administrador:** La persona designada por el Ente Administrador, para que se encargue de las labores administrativas de las ferias.

j. **Participantes:** Los productores agropecuarios, pesqueros, pequeños agroindustriales, industriales y artesanos que comercialicen sus productos en las ferias.

k. **MEIC:** El Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

l. **MS:** El Ministerio de Salud.

m. **PDC:** La Procuraduría de Defensa del Consumidor.

n. **MOPT:** El Ministerio de Obras Públicas y Transportes.

Artículo 4º: Las Ferias se establecen para uso exclusivo de los productores agropecuarios, pesqueros, pequeños agroindustriales, industriales y artesanos, sea en forma individual u organizados en cooperativas u otras formas colectivas de organización.

Artículo 5º: Unicamente se permitirá la venta en las ferias a los participantes que cumplan con los requisitos mencionados en los artículos 29 y 30 de este reglamento, prohibiéndose la participación de intermediarios.

Artículo 6º: El espacio para los participantes será distribuido mediante un sistema rotativo, permaneciendo un máximo de dos semanas cada participante en el puesto asignado; para lo que se implementará un sistema de fichas rotativas y en caso de existir un sobrante de fichas, se otorgarán al azar.

Artículo 7º: Todos los puestos de ventas estarán debidamente marcados y numerados y deberán medir entre 1,30 metros y 2,30 metros de ancho, necesariamente.

Artículo 8º: Para efectos de control de calidad y presentación de los productos en las ferias, además de las normas sanitarias y nutricionales que contemple la Ley General de Salud y el Reglamento de Ferias, Turnos y similares, deberá cumplirse con las siguientes normas:

a. Todos los productos deberán ser nacionales y tienen que presentarse limpios, libres de enfermedades, plagas y residuos químicos, clasificados por calidad, tamaño y con el precio visible. En ningún caso podrán estar expuestos directamente al suelo, deberán estar en tarimas con una altura mínima de 50 cm del suelo.

b. Las hortalizas, frutas y verduras, deberán venderse frescas, enteras y sin pelar, excepto aquellos productos que previamente hayan sido debidamente empacados, según las normas del MS.

c. Las ventas de pollo, pescado, mariscos, embutidos y otros, deberán contar con los permisos correspondientes del MS y cumplir también con los requisitos establecidos en las leyes respectivas.

d. Las ventas de huevos, estos deberán ser frescos y limpios, venderlos por kilo; además, es obligatorio contar con un recipiente con tapa para los que se quiebren.

e. Las ventas de jugo de caña y caña en cabos y otros jugos; el jugo deberá ser vendido en vasos desechables. La pequeña industria (molino o vehículo) deberá contar con el permiso sanitario de funcionamiento del MS. La caña pelada en cabos deberá empacarse en bolsas transparentes, nuevas y selladas.

f. Las ventas de miel de abeja, mermeladas, dulces y conservas, deberán contar con los permisos correspondientes y manejarse debidamente empacados, según las normas del MS.

g. Los otros productos agropecuarios, deben ajustarse a las normas sanitarias vigentes.

Artículo 9º: En las ferias no podrá efectuarse la venta de animales vivos, excepto la de peces ornamentales (no comestibles).

CAPITULO II

De la organización y administración

Artículo 10. La Dirección de Mercadeo Agropecuario del MAG, será la encargada de organizar y autorizar la instalación de las ferias, designando el ente administrador correspondiente por medio de una resolución firmada por el Director de Mercadeo, una vez que se cumpla con los requerimientos que se mencionan en los artículos 11, 12, 13, 14 y 91 del presente reglamento y dando prioridad a los CAC de cada localidad donde se realiza la feria.

Artículo 11. El ente que desee la apertura de una feria, deberá hacer una solicitud acompañada de un estudio de factibilidad del mercado y someterla a aprobación de la Unidad de Ferias, la cual tiene la potestad exclusiva de aprobar o rechazar las solicitudes. Además, deberá presentar el acuerdo municipal firme, donde se asigne el lugar para ubicar la Feria, el permiso sanitario de funcionamiento del lugar que será extendido por la Oficina Regional de Salud, un documento firmado por los vecinos del lugar dando su anuencia para la instalación de la feria.

Artículo 12. El Concejo Municipal de cada cantón, la Unidad de Ferias y el ente interesado, de común acuerdo y con la anuencia de los vecinos del lugar, determinarán el espacio físico donde se efectuará la feria.

Artículo 13. El ente autorizado para establecer una feria, nombrará un administrador que como requisito mínimo deberá ser graduado de un Colegio Agropecuario. Este administrador estará subordinado al ente que lo nombra y deberá coordinar acciones con la Unidad de Ferias y nombrar un cuerpo de auxiliares con conocimientos básicos de agricultura. El número de auxiliares dependerá del tamaño de la feria.

Artículo 14. El Ente Administrador deberá presentar a la Unidad de Ferias un reglamento interno sobre procedimientos y normas administrativas en el manejo de la feria a su cargo, a fin de que sea revisado y aprobado por la Unidad de Ferias.

Artículo 15. Será de total responsabilidad del Ente Administrador, el funcionamiento de la feria a su cargo, así como hacer cumplir el presente reglamento y coordinar con instituciones respectivas la aplicación de las leyes conexas.

Artículo 16. Serán funciones del Ente Administrador:

a. Determinar y velar por el orden en la ubicación de los participantes, de acuerdo con sus productos y conforme con los artículos 6º y 7º de este reglamento.

b. Aplicar las disposiciones vigentes en aspectos sanitarios, pesas, medidas, precios, empaques y calidad de los productos a vender en las ferias, en coordinación con las autoridades respectivas y de acuerdo con el artículo 8º de este reglamento.

c. Solicitar la intervención de las autoridades policiales cuando sea necesario el cierre de ventas por incumplimiento o violación de los artículos 28, 34, 64, 65, 66, 67, 68, 71 y otros de este reglamento

d. Suministrar los informes económicos y estadísticos del movimiento semanal de la feria, así como cualquier otro informe solicitado por la Unidad de Ferias.

e. Brindar asesoramiento técnico a los agricultores en lo que respecta a la comercialización de los productos perecederos agropecuarios y aspectos agronómicos cuando sea necesario, en coordinación con la Dirección General de Mercadeo Agropecuario del MAG o la Agencia de Extensión Agrícola.

f. Liquidar las cuentas de gastos de operación

g. Mantener un registro actualizado de productos de feria.

h. Definir los mecanismos que permitan la reintegración a la feria de aquellos productores que por motivos de la estacionalidad de la producción se ausentan temporalmente.

i. Depositar mensualmente el 10% del ingreso bruto recaudado, que corresponde como aporte de la Dirección General de Mercadeo. Ese porcentaje estará sujeto a los ajustes que se consideren pertinentes.

CAPITULO III FALTA

De la Dirección General de Mercadeo Agropecuario y la Unidad de Ferias

Artículo 17. Los precios de venta de los productos hortifrutícolas contemplados en la lista de precios oficiales para ferias, serán establecidos semanalmente por el Departamento de Economía y Mercados de la Dirección General de Mercadeo Agropecuario del MAG, pero ofreciendo precios más bajos que los mercados tradicionales.

Artículo 18. Los precios se determinarán con base en información de mercados mayoristas (CENADA) y otros mercados minoristas, de importancia socioeconómica de comercialización. La metodología para este cálculo será preestablecida por producto por la Dirección General de Mercadeo Agropecuario del MAG.

Artículo 19. La Dirección General de Mercadeo Agropecuario del MAG a través de la Unidad de Ferias, será la máxima autoridad en la ejecución de las disposiciones que determina este reglamento para todas las ferias.

Artículo 20. La Unidad de Ferias como parte de la Dirección General de Mercadeo Agropecuario del MAG, tiene como atribuciones.

a. Supervisar y controlar la aplicación del presente reglamento.

b. Emitir y controlar en coordinación con los Entes Administradores, las nuevas orientaciones organizaciones, funciones, problemas y fondos que tengan las ferias a su cargo.

c. Asesorar a los Entes Administradores sobre aspectos organizativos de mercado funcionamiento y control en las ferias a su cargo.

d. Elaborar los formatos para solicitar la información económica y estadística de la feria.

e. Coordinar y controlar la labor de los administradores auxiliares de las ferias.

f. Revisar y procesar la información económica y estadística recibida de los Entes Administradores.

g. Realizar charlas, reuniones, conferencias, etc., para dar a conocer la actividad y los logros de las ferias.

h. Revisar periódicamente la normativa que regula las ferias, con el fin de proponer las reformas cuando sea necesario.

i. Intervenir cualquier feria cuando se determinen anomalías en su administración y cuando las circunstancias lo ameriten, asignando la administración de la feria a otro Ente Administrador.

j. Cuando los solicitantes cumplan con los requisitos correspondientos, autorizar los carnés a:

i. Los avicultores en coordinación con el Departamento de Salud Aviar de la Dirección de Salud Animal del MAG.

ii. Los vendedores de pescado y mariscos, en coordinación con el Departamento de Protección y Registro del MAG.

iii. Las empresas agroindustriales y embutidoras de carne, las que deberán presentar el permiso del MS.

iv. Las cooperativas y organizaciones asociativas.

v. Los productores de lácteos y subproductos, en coordinación con las Agencias de Extensión del MAG.

vi. Los productores agrícolas, en coordinación con las Agencias de Extensión del MAG.

k. Publicar boletines de prensa informando sobre las mejoras y proyectos en las diferentes ferias.

l. Mantener una información actualizada sobre los precios, volúmenes y otros .

m. Coordinar los distintos trabajos de campo que realice la Dirección General de Mercado Agropecuario del MAG con participación de funcionarios de ferias.

n. Aplicar en las ferias las políticas del MAG, así como las disposiciones de este reglamento y leyes conexas.

o. Solicitar la colaboración de la PDG cuando lo estime conveniente.

p. Aplicar los procedimientos indicados en el capítulo XII de este reglamento a los participantes que incumplan las disposiciones estipuladas en el presente decreto.

q. Denunciar ante los entes correspondientes aquellas anomalías detectadas a los participantes cuando el procedimiento no pueda ser aplicado directamente por la misma Unidad de Ferias.

r. Determinar el monto correspondiente por concepto de cuota máxima de participación, que deberán cobrar los entes administradores a los participantes.

Artículo 21. La Dirección General de Mercadeo Agropecuario del MAG, realizará los estudios necesarios para determinar el monto de las cuotas, analizando los costos operativos y administrativos en que incurran los Entes Administradores, con el objeto de fijar las pautas y los mecanismos a través de los cuales se establecerán las cuotas de inspección a fincas, a productores y por participación, que deberán ser cobradas a los vendedores. La cuota se revisarán anualmente o cuando las circunstancias así lo ameriten.

La Dirección General de Mercadeo Agropecuario coordinará estas acciones con el encargado de la Administración de la Feria y la Agencia de Extensión del MAG.

CAPITULO IV

De los inspectores de Ferias

Artículo 22. Los inspectores de la Unidad de Ferias tendrán las siguientes atribuciones:

a. Vigilar la aplicación del presente reglamento y cordinar con los entes respectivos la aplicación de las leyes conexas.

b. Inspeccionar las ferias.

c. Revisar carnés de identificación de participantes.

d. Retirar los carnés de los participantes por incumplimiento del presente reglamento y leyes conexas.

e. Informar a la Unidad de Ferias sobre la situación de las ferias que inspeccionan.

f. Confeccionar los informes estadísticos semanales de las ferias, de acuerdo con la información suministrada por los Entes Administradores.

g. Realizar encuestas y entrevistas a los participantes de las ferias y otros.

h. Solicitar la intervención de las autoridades de policía cuando sea necesario.

i. Hacer verificaciones en las fincas y otras empresas de los datos expuestos en los carnés de identificación de los participantes.

j. Cualquier otra atribución que la Unidad de Ferias le asigne.

CAPITULO V

De las Cooperativas y Organizaciones Asociativas

Artículo 23. Se podrá ubicar en un sector de las ferias, a las cooperativas y otras organizaciones asociativas. La ubicación quedará sujeta a la decisión del administrador con base en el espacio físico disponible.

Artículo 24. Para obtener los derechos que otorga el presente reglamento, cada una de las organizaciones por medio de su gerente, deberá presentar solicitud escrita a la Unidad de Ferias

adjuntando certificación actualizada de la personería jurídica de la organización, cédula jurídica, órden patronal de los vendedores asignados, especificaciones de su actividad, permisos de MS y lista detallada de los productos que va a comercializar, número de socios y copia de su estatutos.

Artículo 25. Una vez que estas organizaciones hayan cumplido con los requisitos descritos en el artículo anterior, se les otorgará los carnés de vendedores auxiliares a que se hagan acreedores de acuerdo con su volumen de comercialización.

Artículo 26. Cada una de las organizaciones deberá identificar el puesto del ente con emblemas, colores y distintivos y colocarlos en un lugar visible. Unicamente participarán con un puesto de venta por feria y podrán participar en varias ferias por medio de los carnés auxiliares.

Artículo 27. Las empresas agroindustriales, cooperativas agrícolas y agropecuarias y colegios agropecuarios productores, que deseen participar en las ferias deberán solicitar por escrito sus carnés a la Unidad de Ferias u Agencia de Extensión por medio de su representante legal, quien será el responsable del manejo de los carnés auxiliares. Estos solo pueden ser usados por socios o empleados, cuya comprobación se hará por medio de la orden patronal extendida por la Caja Costarricense del Seguro Social previa incorporación de la Oficina autorizada.

CAPITULO VI

De los carnés

Artículo 28. Es obligación de los participantes en las ferias portar el respectivo carné de identificación, el cual deberá estar autorizado por la Unidad de Ferias y extendido en la Agencia de Extensión del MAG más cercana.

Artículo 29. Todo agricultor que tenga interés en participar en las ferias, deberá solicitar su carné en las Oficinas del MAG de su localidad, adjuntando tres fotografías recientes y una fotocopia del plano catastrado o en su defecto fotocopia de la escritura de la finca o de la carta de venta autenticada por un abogado. En caso de ser agricultor arrendante deberá presentar el respectivo contrato de arrendamiento autenticado por un abogado, el cual deberá ser presentado al inicio de la siembra y verificado por el Jefe de la Oficina de Extensión Agrícola del MAG en el lugar, al momento de la cosecha. Este contrato estará sujeto al período del cultivo. En caso de otro tipo de tenencia de la tierra este será analizado en conjunto entre la Agencia de Extensión del MAG y la Unidad de Ferias. Asimismo será denegado el carné cuando el solicitante que presente contrato de arriendo no sea agricultor de la zona, o por falta de veracidad con la información suministrada.

Artículo 30. Para obtener el carné, el participante deberá llenar una solicitud en la Agencia de Extensión respectiva del MAG, la que constará de original y copias. El original servirá para el otorgamiento del carné y la copia para la inscripción en la Unidad de Ferias. Los carnés de identificación para participantes serán confeccionados y entregados por la Agencia de Extensión Agrícola del MAG, previa inspección a la finca y deberán contener la firma y el sello de la Unidad de Ferias.

Artículo 31. Los espacios del carné deberán ser escritos a máquina, sellados y con la firma del jefe de Extensión Agrícola del MAG. Dicha firma deberá estar autorizada y registrada y para el efecto, se llevará en la Unidad de Ferias el respectivo registro.

Artículo 32. Los carnés se extenderán de conformidad con la estacionalidad del cultivo, cuando se trate de productos de ciclo largo, el carné se otorgará con una vigencia no mayor de 6 meses, pudiéndose renovar por un período similar.

Artículo 33. Para extender un carné o procedere a su renovación, la Agencia de Extensión; o b en el CAO respectivo previa autorización de la Unidad de Ferias procederá a realizar la inspecc ón en la finca del interesado.

Artículo 34. Para los casos en que la producción lo amerite, se podrá extender un máximo de os carnés de vendedores auxiliares por finca. Podrán hacer uso de estos carnés los hermanos, hij s, padres y el cónyuge del participante, con excepción de las cooperativas y otras organizacio os asociativas, en cuyo caso el número de carnés, así como personas autorizadas para su uso, e tá regulado en el capítulo V de este reglamento.

CAPITULO VII

Sector Pesquero

Artículo 35. El Departamento de Protección y Registro del MAG, será el encargado de extender os carnés a vendedores de pescado y mariscos.

Artículo 36. Tendrán opción a carnés del sector pesquero únicamente los pescadores y a los car s auxiliares los parientes del primer grado d. consaguinidad y afinidad de conformidad con l artículo 34 de este reglamento.

Artículo 37. Los requisitos para obtener el carné de pescador serán los siguientes:

a. Llenar la solicitud en el Departamento de Protección y Registro del MAG.

b. Licencia de pesca marítima al día.

c. Presentar dos fotografías y fotocopias de cédula de identidad.

d. Contar con el curso de manipulación de alimentos.

e. Presentar carné de salud.

f. Permiso de transporte de productos pesqueros al día.

Artículo 38. Serán requisitos para obtener el carné de vendedor auxiliar los que se mencionan n el artículo 36 y 37 y sus respectivos incisos, cuando se trate de empleados del pescador, os o deberá presentar la orden patronal o en su defecto, una certificación emitida por un abogado n donde se haga constar que el interesado es empleado del pescador.

Artículo 39. Las cooperativas de pescadores que deseen participar en las ferias, deber n ajustarse a lo establecido en los artículos 24, 25, 26 y 27 del presente reglamento.

Artículo 40. La Unidad de Ferias o el Departamento de Protección y Registro, realizará visita , cuando lo considere necesario, a los pescadores registrados, a fin de corroborar la relaci n entre el pescador y su vendedor auxiliar.

Artículo 41. Quedarán eliminados aquellos vendedores auxiliares que no cumplen con l s requisitos establecidos en el presente reglamento.

Artículo 42. Los carnés serán extendidos por un período no mayor de seis meses, al término d l cual deberán presentarse de nuevo los requisitos que se mencionan en los artículos 37 y 38 d l presente reglamento.

CAPITULO VIII

Sector Avícola

Artículo 43. Los carnés para el Sector Avícola (pollos, otras aves de explotación doméstica, huevos), serán otorgados por el Departamento de Salud Avior de la Dirección de Salud Animal de MAG, previa inspección a la granja o empresa.

Artículo 44. Los carnés deberán ser escritos a máquina, sellados y firmados por el funcionario del MAG, responsable del Departamento de Salud Avior y autorizado por la Unidad de Ferias.

Artículo 45. Los carnés para la venta de huevos se extenderán únicamente al propietario de la granja en forma personal y se deberá cumplir con los siguientes requisitos:

a. Ser productor.

b. Disponer de un mínimo de trescientas aves de primera postura.

c. Permiso de funcionamiento de MS.

Artículo 46. Cuando exista una producción mayor a trescientas aves en explotación intensiva, se extenderán los carnés auxiliares que el Departamento de Salud Avior considere, hasta un máximo de dos.

Artículo 47. Harán uso de carnés auxiliares únicamente parientes en primer grado de consanguinidad o afinidad, de conformidad con el artículo 34 de este reglamento.

Artículo 48. Los carnés para la venta de pollo se extenderán únicamente a los productores, que cumplan con los siguientes requisitos.

a. Tener una extracción mínima de 200 aves semanales.

b. Mantener una existencia mínima de 300 aves en la granja.

Artículo 49. Cuando exista una extracción mayor a 200 aves semanales, se autorizarán los carnés auxiliares que el Departamento de Salud Avior considere, hasta un máximo de dos carnés.

Artículo 50. Las compañías o sociedades productoras avícolas, que deseen participar en las ferias, deberán cumplir con los siguientes requisitos:

a. Aportar certificación de personería jurídica.

b. Copia del permiso sanitario de funcionamiento actualizado en la planta procesadora.

c. Permiso sanitario de funcionamiento del vehículo que transporta el pollo.

d. Número de licencia de empaque autorizado por el Ministerio de Salud.

e. Fotocopia del curso de manipulación de alimentos del vendedor impartido por el MS y la Unidad de Ferias.

Artículo 51. Los vendedores auxiliares de la compañías o sociedades deberán ajustarse a las disposiciones establecidas en el presente Reglamento y cumplir con la presentación de una copia de la orden patronal extendida por la empresa, en la cual se debe contar con un período no menor de tres meses consecutivos de estar laborando en dicha empresa, a al vez indicar el salario mínimo

de acuerdo con la clasificación de puestos, del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, como agente de ventas.

Artículo 52. Cada renovación del carné deberá ser resellada por el Departamento de Salud Aviar y la Unidad de Ferias y se autorizarán por períodos no mayores de tres meses.

Artículo 53. Para la producción de otras aves (patos, codornices, gansos, etc), se extenderán los carnés en el Departamento de Salud Aviar o en su defecto, lo hará el Jefe de Extensión Agrícola del MAG.

Artículo 54. Cada vez que se solicite la renovación de un carné, quedará esta sujeta a un estudio de verificación de los datos anteriormente solicitados; pudiendo ser retenida o retirada a no cumplir con los requisitos establecidos o por falta de veracidad en la información suministrada.

CAPITULO IX

De la Pequeña Agroindustria, Industria y Artesanía

Artículo 55. Los pequeños agroindustriales, industriales y artesanos deben presentarse a la Dirección General de la Pequeña Industria y Artesanía del MEIC a fin de que sean calificados y se les otorgue el carné respectivo.

Artículo 56. Todos los productos calificados como pequeña agroindustria, industria y artesanía deben ser de elaboración nacional.

Artículo 57. Los carnés para participar en las ferias serán extendidos por un período máximo de 6 meses.

Artículo 58. Cada artesano o pequeño agroindustrial o industrial tendrá derecho a un carné como propietario y un máximo de dos carnés auxiliares de acuerdo con su producción para sus empleados debidamente acreditados.

Artículo 59. Cada vendedor auxiliar deberá presentar fotocopia de la orden patronal de la CCSS o en su lugar debe ser pariente en primer grado de consanguinidad o afinidad.

Artículo 60. Todos los productos alimenticios, envasados o empacados deberán ajustarse a las disposiciones del MS y contar con la licencia de salud en su etiqueta.

Artículo 61. Unicamente podrán participar en las ferias los artesanos y pequeños agroindustriales o industriales que elaboren los siguientes artículos:

a. Café molido (con el permiso de venta correspondiente del Instituto del Café).

b. Envasado de frutas y legumbres (jugos, mermeladas, encurtidos, productos deshidratados).

c. Productos de panadería (panes, bizcochos, galleta.)

d. Productos de molinería (cereales preparados, productos a base de cereales).

e. Condimentos, especias, vinagres, salsas.

f. Sub productos de yute, cabuya, bambú, bejuco y otras fibras naturales.

g. Artículos de madera y caña (palma, carrizos, mimbre, talla de madera).

h. Objetos de barro, lozas, cerámica, yeso y porcelana nacional.

i. Tés medicinales de hierbas.

j. Productos metálicos estructurales, carretillas, palas para basura.

k. Escobas de fibras naturales.

Artículo 62. Todos los participantes calificados como pequeños agroindustriales, industriales y artesanos que deseen participar en las ferias, deberán ajustarse a las disposiciones de este reglamento.

Artículo 63. La Unidad de Ferias podrá realizar revisiones cuando lo considere oportuno a fin de corroborar el cumplimiento de las disposiciones establecidas en el presente reglamento.

CAPITULO X

Obligaciones de los participantes

Artículo 64. Durante el transcurso de la feria los participantes estarán en la obligación de exponer en lugar visible el precio de venta de sus productos, el cual debe ser concordante con el precio establecido por el Departamento de Economía de Mercados del MAG.

Artículo 65. Colaborar con la Unidad de Ferias y la Administración, denunciando las anomalías que observe en la feria.

Artículo 66. Ocupar únicamente un espacio por feria, pudiendo participar en varias ferias por medio de carnés auxiliares, siempre y cuando la producción de la finca o empresa lo ameriten.

Artículo 67. Vender solamente los productos que estén autorizados en el carné de la feria y únicamente durante el período de cosecha estipulado en el mismo.

Artículo 68. Acatar las indicaciones de la administración en cuanto a sanidad, precios, pesas y medidas, calidad y otras indicaciones requeridas en la feria, por este reglamento y otras leyes. También estarán en la obligación de mostrar o entregar su identificación a los funcionarios de las ferias cuando lo soliciten.

Artículo 69. Vender permanentemente durante la hora y día establecidos por la Unidad de Ferias para el funcionamiento de la feria.

Artículo 70. Estar registrado en la Unidad de Ferias del MAG y tener el respectivo carné, para poder participar en las mismas.

CAPITULO XI

De las restricciones.

Artículo 71. No se permite a los participantes en las ferias.

a. Las ventas al por mayor, excepto las ventas a hoteles, cafeterías, restaurantes, hospitales, colegios y otros entes de bienestar social. Asimismo se prohibe la reventa de productos.

b. Facilitar el carné a una persona ajena a la explotación.

c. Amparar en diversas formas a cualquier persona no productora en la feria.

d. Causar discusión o cualquier tipo de altercado de palabra o de hecho en la feria.

e. Comercializar más del cincuenta por ciento sobre el estimado de producción descrito en el carné de productor.

f. Comercializar sus productos en horas o días no autorizados.

g. Vender productos no autorizados en el carné correspondiente.

h. Permanencer más de dos semanas en el mismo puesto.

i. Otorgar regalías a los funcionarios que realizan funciones en las Ferias del Agricultor.

Artículo 72. No se permitirá ninguna actividad de beneficio particular (alquiler de tarimas, venta de cachivaches, etc.) sin la autorización del Ente Administrador y de la Unidad de Ferias del MAG.

Artículo 73. Cualquier violación a las normas estipuladas en defensa del consumidor dará derecho a la Unidad de Ferias a la aplicación de los procedimientos establecidos en los artículos 61 y 62 del presente reglamento, sin perjuicio de las sanciones penales y civiles a que se haga acreedor.

Artículo 74. El funcionario del MAG que incumpliese las obligaciones que le impone el presente reglamento se hará acreedor a las sanciones que prevé el reglamento Interno de Trabajo, el Estatuto de Servicio Civil y su reglamento.

Artículo 75. Si un administrador o auxiliar otorgará privilegios sobre espacios, precios, romanas, etc., recibiendo regalías en especies o dinero o permite la permanencia de vendedores sin carné de identificación, será reportado a la institución administradora de la feria y si el caso se comprueba, deberá ser destituido de su cargo, sin perjuicio de las sanciones penales y civiles correspondientes. El ente administrador deberá acatar esta disposición, en caso contrario se le suprimirá la administración de la feria.

Artículo 76. Si se comprobase que un ente administrador incurriere en anomalías a la hora de realizar inspecciones a fincas, para la extensión del carné, la Unidad de Ferias dispondrá trasladar esta función a la Agencia de Extensión Agrícola del MAG correspondiente por jurisdicción.

CAPITULO XII
De los incumplimientos y responsabilidades

Artículo 77. La Unidad de Ferias de la Dirección de Mercadeo Agropecuario del MAG, será la encargada de aplicar lo estipulado en el presente capítulo.

Artículo 78. Serán consideradas como faltas las siguientes:

a. Especulación de precios.

b. Alteración de romanas.

c. Vender productos no incluidos en el carné.

d. Vender en la feria antes de las horas establecidas.

e. Vender bajo los efectos del licor.

f. Agresión verbal o física a funcionarios o consumidores.

g. Facilitar el carné a una persona ajena a la explotación.

h. Alteración del carné o permiso provisional.

i. No ajustarse a las disposiciones sanitarias y de calidad establecidas.

j. Negarse a presentar el carné a las autoridades correspondientes.

k. No acatar las disposiciones administrativas en cuanto al ordenamiento de puestos en l s ferias.

l. Vender al por mayor antes de las 12.00 mediodía.

m. No mantener los precios visibles durante el funcionamiento de la feria.

n. No obedecer las disposiciones administrativas en cuanto a la hora de salidad de la feria.

ñ. Intercambiar o negociar la ficha asignada por la administración.

Artículo 79. La Unidad de Ferias aplicará el procedimiento correspondiente a cada c o particular, dependiendo de la falta en que se incurra y se podrá suspender desde seis meses has a de manera permanente para participar en las ferias.

CAPITULO XIII

Disposiciones varias.

Artículo 80. Para el cumplimiento de las disposicones que establece el presente reglamento, l s cuerpos de policía destacados en el lugar, presentarán su colaboración a los administradores e ferias y funcionarios de la Unidad de Ferias del MAG que estén debidamente identificados.

Artículo 81. Será desalojado de las ferias por medio de la autoridad aquel participante que o porte el respectivo carné de identificación.

Artículo 82. Quedará prohibida la instalación de ventas ambulantes, estacionarias o miniferias a menos de quinientos metros de donde se celebre una feria del agricultor, siendo responsable de esta situación la municipalidad respectiva.

Artículo 83. Se autorizará la instalación de una venta de comida por cada 100 vendedores que participen en la feria.

Artículo 84. Las ventas de comida deberán contar con los permisos sanitarios de funcionamiento correspondientes otorgados por el MS y el permiso de la Unidad de Ferias. Además deberán ajustarse a las normas sanitarias vigentes, que contempla la Ley General de Salud.

Artículo 85. Podrán participar dentro de las feria del agricultor, instituciones estatales, en casos muy calificados y con la debida autorización de la Dirección General de Mercado Agropecuario.

no aparece en el disquete

ANEXO 7

LEY DE CREACION DEL PIMA

Artículo 86. En caso de eliminarse o suspenderse un carné de productor, se suspenderá l participación de la finca, no pudiendo participar el productor ni sus vendedores auxiliares.

Artículo 87. El sector avícola y el Departamento de Protección y Registro y Peque Agroindustria, industria y artesanía, deberán ajustarse a las disposiciones que establece est reglamento.

Artículo 88. Cualquier persona a la que se le compruebe la falsificación o alteración de un carn de Feria del Agricultor, será sancionado conforme con la legislación vigente sobre uso indebido alteración de documento público.

Artículo 89. El incumplimiento de las diposiciones de este reglamento dará motivo para clausura la feria, el local o puesto.

Artículo 90. Los inspectores de ferias y los administradores con apoyo de la Unidad de Ferias, serán los encargados de la aplicación del presente reglamento.

Artículo 91. Solo podrán llamarse Ferias del Agricultor, aquella que oficialmente hayan sido, c sean establecidas por la Unidad de Feria del Agricultor del MAG. Asimismo no podrán efectuars otro día, ni en otras horas que no estén establecidas, sin la autorizacion de la Unidad d Ferias.

Artículo 92. Se deroga el decreto ejecutivo Nº15862-MAG del 26 de noviembre de 1984 (Reglamento de Feria del Agricultor) publicado en "La GAceta" Nº245 del 24 de diciembre de 1984.

Artículo 93. Rige a partir de su publicación.

Transitorio: Se darán sesenta días calendario, a partir de la publicación de este reglamento para que las Ferias del Agricultor establecidas y oficinas autorizadas para la entrega de carnés, se ajusten estrictamente a las disposiciones de este reglamento.

Dado en la presidencia de la República - San José, a los quince días del mes de abril de mil novecientos noventa y uno.

RAFAEL ANGEL CALDERON FOURNIER Y el MINISTRO DE AGRICULTURA Y GANADERIA, Juan Rafael Lizano Sáenz.

Nota. Publicado en la GAceta Nº 117 del Viernes 21 de junio de 1991.

ACPF.

Nº 6142

LA ASAMBLEA LEGISLATIVA DE LA REPUBLICA DE COSTA RICA,

DECRETA:

Artículo 1º—Autorízase y apruébase el aval otorgado por el Estado a favor del Instituto de Fomento y Asesoría Municipal (IFAM), por la suma de seis millones trescientos cincuenta mil dólares (US$ 6.350,000.00), moneda de los Estados Unidos de América, en contrato de garantía suscrito entre el Gobierno de Costa Rica y el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), de fecha 23 de junio de 1977, que a la letra dice:

CONTRATO DE GARANTIA

Contrato que se celebra el día veintitrés de junio de mil novecientos setenta y siete, entre la República de Costa Rica, que en adelante se denominará "el Garante" y el Banco Centroamericano de Integración Económica, que en adelante se denominará "el Banco".

ANTECEDENTE

De conformidad con el Contrato de **préstamo** celebrado en esta misma fecha entre el Banco y el Instituto de Fomento y Asesoría Municipal (IFAM), de este domicilio, que en adelante se denominará "IFAM", el Banco se comprometió a otorgar al IFAM un préstamo hasta por la suma máxima de seis millones trescientos cincuenta mil dólares (US$ 6.350,000.00), moneda de los Estados Unidos de América, para financiar la construcción y equipamiento del Centro Nacional de Abastecimiento y Distribución de Alimentos (CENADA), ubicado sobre la Autopista San José-Aeropuerto El Coco, en la provincia de Heredia, siempre que la República de Costa Rica, garantice las obligaciones del IFAM, estipuladas en dicho contrato.

En virtud del antecedente expuesto, las partes contratantes acuerdan lo siguiente:

1.—El Garante se constituye en fiador solidario de todas las obligaciones contraídas por el IFAM en el referido contrato de préstamo que el Garante declara conocer en todas y cada una de sus partes.

2.—El Garante se compromete a que ningún gravamen futuro sobre sus bienes o rentas fiscales, en razón de alguna deuda externa, gozará de preferencia sobre las obligaciones aquí garantizadas. No obstante, cualquier gravamen que llegare a establecerse sobre tales bienes o rentas, deberá asegurar en un plan de igualdad y proporcionalmente, la obligación que se contrae en virtud de este contrato. Exceptúanse de lo anterior los gravámenes sobre bienes comprados para asegurar el pago del saldo insoluto del precio y los gravámenes pactados en operaciones bancarias para garantizar el pago de deudas con vencimientos no mayores a un año de plazo. El término "bienes fiscales o rentas fiscales", se refiere en el presente contrato a cualquier bien o renta de propiedad del Garante o de cualquiera de sus divisiones o subdivisiones o de cualquiera de sus agencias o dependencias, con excepción de las entidades autónomas descentralizadas con patrimonio propio.

3.—El Garante deberá, además:

a) Cooperar en forma amplia para asegurar el cumplimiento de los objetivos del préstamo;
b) Informar a la mayor brevedad posible al Banco sobre cualquier hecho que dificulte o pudiera dificultar el logro de los fines del préstamo o el cumplimiento de las obligaciones del IFAM;
c) Proporcionar al Banco las informaciones que razonablemente le solicite con respecto a la situación del IFAM; y
d) Facilitar a los Representantes del Banco el ejercicio de sus funciones relacionadas con el contrato de préstamo y la ejecución del proyecto.

Artículo 3º—Las funciones del PIMA serán las siguientes:

a) Organizar y administrar el Centro Nacional de Abastecimiento y Distribución de Alimentos (CENADA);
b) Realizar estudios e investigaciones sobre sistemas de mercadeo de productos relativos al CENADA con el objeto de introducirles mejoras;
c) Proporcionar asistencia técnica a las Municipalidades en la organización estructura y funcionamiento de sus respectivos mercados;
d) Cualesquiera otras que sean necesarias para lograr sus objetivos.

Artículo 4º—El PIMA estará regido por un Consejo Directivo integrado en la siguiente forma:

a) Dos representantes del IFAM, uno de los cuales será su Presidente Ejecutivo quien lo presidirá y el otro será nombrado por la Junta Directiva de ese Instituto;
b) El Ministro de Agricultura o su delegado.
c) El Presidente Ejecutivo del Consejo Nacional de Producción o su delegado; y
d) Un representante de las municipalidades, que será nombrado por la Unión Nacional de Gobiernos Locales.

El representante del IFAM que no sea el Presidente Ejecutivo y el delegado municipal indicado en el inciso d), serán nombrados por un período de cuatro años y podrán ser reelectos.

Artículo 5º—El Poder Ejecutivo reglamentará lo relativo a requisitos, impedimentos para ser miembro del Consejo Directivo, número de reuniones remuneradas, funciones y atribuciones del Gerente y demás personal necesario y cualesquiera otros aspectos relacionados con el funcionamiento de la Unidad.

Artículo 6º—Rige a partir de su publicación.

Transitorio: El representante municipal, a que se refiere el inciso d) del artículo 4º; será designado por la Liga de Municipalidades del Area Metropolitana mientras no esté debidamente constituida la Unión Nacional de Gobiernos Locales.

Comuníquese al Poder Ejecutivo

Asamblea Legislativa.—San José, a los ocho días del mes de noviembre de mil novecientos setenta y siete.

ELIAS SOLEY SOLER
Presidente

ROLANDO ARAYA MONGE — **Primer Secretario**
CARLOS LUIS FERNANDEZ FALLAS — **Segundo Secretario**

Casa Presidencial.—San José, a los veinticinco días del mes de noviembre de mil novecientos setenta y siete.

Ejecútese y Publíquese

ANEXO 8

COSTA RICA: PARTICIPACION DE LA MUJER EN LOS PROGRAMAS FORMALES DE ESTUDIOS EN CIENCIAS AGROPECUARIAS
1992

UNIVERSIDAD	TOTAL MATRICULADO	MUJERES MATRIC.	PORCENTAJE (%)
COSTA RICA			
FITOTECNICA	419	59	14.0
EC.AGRICOLA	163	34	20.8
ZOOTECNICA	153	29	19.0
NACIONAL	386	84	21.7
ITCR	190	16	8.4

FUENTE: Consultora con base en los padrones de matrícula, segundo Semestre, y entrevistas afuncionarios de las respectivas instituciones educativas. 1992

FECHA DE DEVOLUCION			
6/3/95			