

UNIVERSIDAD TÉCNICA NACIONAL

SEDE CENTRAL

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

MODALIDAD: TESIS

Estudio sobre el sector productivo de aguacate *hass* en la Zona de los Santos, Costa Rica; y el efecto que produce en el mercado costarricense la importación de aguacate *hass* y otras variedades provenientes de Chile, Nicaragua y Perú, periodo 2014-2017.

Carol Herrera Monge

Grettel González Zeledón

Johanny Núñez Sequeira

2019



Universidad Técnica Nacional
Carrera Comercio Exterior
Sede Central

Acta de Aprobación N°03-2019

En la ciudad de Alajuela , con fecha veinticuatro de julio del año dos mil diecinueve, estando presentes en el Auditorio de la Administración Universitaria, las siguientes personas: Marco Sancho Rueda , Eric Alvarado Barrantes, Cristina Dall'anese Ruiz y Patricia Ugalde Rojas, todos funcionarios de la Universidad y Omar Somarribas Jones funcionario del Ministerio de Agricultura y Ganadería , coordinador de comunicación y formación de la Dirección regional PITTA , todos en condición de miembros del Tribunal Evaluador del Trabajo Final de Graduación, modalidad Tesis, y de los estudiantes: Grettel González Zeledón, cédula de identidad 206540316, Carol Herrera Monge cédula de identidad 207180057 y Johanny Núñez Sequeira cédula de identidad 206570758.

Acto seguido y reunido el Tribunal Evaluador, los aspirantes procedieron a defender su Trabajo Final de Graduación titulado **"Estudio sobre el sector productivo del aguacate hass en la zona de Los Santos, Costa Rica, y el efecto que produce en el mercado costarricense la importación de aguacate hass y otras variedades provenientes de Chile, Nicaragua y Perú, periodo 2014-2017 "**.

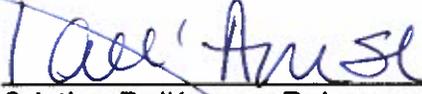
Concluida la defensa del Trabajo Final de Graduación, el Tribunal Evaluador consideró que de conformidad con la normativa vigente en la materia, los estudiantes obtuvieron una calificación de nueve seis (9.6), cumpliendo con las exigencias requeridas para la aprobación del Trabajo Final de Graduación y les es conferido el grado de Licenciados en Administración del Comercio Exterior.



Marco Sancho Rueda



Eric Alvarado Barrantes



Cristina Dall'anese Ruiz



Patricia Ugalde Rojas



Omar Somarribas Jones

Universidad Técnica Nacional
Carrera Comercio Exterior
Sede Central

Acta de Aprobación N°03-2019

Grettel González Zeledón



Carol Herrera Monge



Johanny Núñez Sequeira



DEDICATORIA 1

Antes que nada, debo dedicar esto a Dios, el motor de mi vida y fuente de toda inspiración.

Como pilar en mi vida, le dedico este trabajo a mi madre, mujer incansable que me ha enseñado el trabajo duro. Con sus risas durante toda mi vida, ha colmado cada espacio, su forma de ser es admirable, y hoy este trabajo es para ella.

A mis hermanas y hermano, estando conmigo y apoyándome de una u otra manera en todo mi proceso universitario; pero en especial dedico este trabajo a mi hermana Adri, ella no sabe que es mi mayor ejemplo de vida, con todo y su condición me enseña día a día que sí se quiere se puede. Hermana, espero que con la culminación de este trabajo te sientas tan orgullosa de mí como yo de ti.

A abuelita Mimi, quien es el espíritu joven de nuestra familia, con todo mi amor dedico este trabajo, porque sé lo incansable que son sus oraciones para con todos sus nietos, y se cómo ella guarda en su hermoso corazón cada uno de nuestros logros.

A mis hermosos compañeros de tesis, Carol y Joha, cada uno aportó su grano de arena, y realmente fuimos el mejor equipo, este proceso de aprendizaje no hubiera tenido el mismo sabor en la victoria sin ustedes en ella.

A mis ángeles terrenales (cada uno sabe quién es), tenerlos en todos mis momentos, ya sea de felicidad o en tiempos difíciles en mi vida, hace que no pueda dejar de mencionarlos, quisiera agradecer a cada uno, pero ustedes saben cuánto los amo. Este trabajo va con mucho cariño a ustedes, mis amigos, mi familia de elección, mi familia no de sangre pero si del alma.

Por último a mi amuleto de la buena suerte, quien vino a cargar este proceso con un rayo de positivismo, y quien ha corrido y ha trabajado hombro a hombro conmigo, gracias Álvaro Rojas, por apoyarme, y querer ser parte de este proceso.

DEDICATORIA 2

A mis papás, por todos sus esfuerzos en cada una de mis etapas, por enseñarme a crecer con valores y ser la base principal de este logro, son seres de los que me siento orgullosa; a mis hermanitas Dar y Pao, por entenderme, y por la lealtad incondicional para mis días buenos y malos. Soy muy afortunada de tenerlos y de haber crecido rodeada de mucho amor.

A Yaquito, ya que en muy poco tiempo, gracias a él, aprendí a buscar el lado positivo en cualquier situación, he crecido descubriendo cosas nuevas a su lado, he sentido su apoyo desinteresado, y me permite disfrutar de ese corazón bueno, y en especial, porque desde que compartimos juntos, me siento en extremo feliz y amada.

A mi familia de corazón: a Yir, por toda la paciencia, lágrimas, viajes y risas en veinte años; a Nana porque me siento privilegiada de que me haya escogido como confidente y por sus consejos tan acertados; a Sary, por ser la persona que más me entiende; a Arle, por ser un ejemplo de superación y por tantas historias. A mis mejores amigos, quienes fueron clave para cambiar mi pensamiento hace algunos años, a Mike, porque siempre está ahí para mí; y a Moi, por sentirme tan tranquila, con toda la confianza que le puedo tener. A todos ellos, por alentarme, aconsejarme y decirme que era capaz de culminar este trabajo, por alegrarse de mis metas cumplidas, como si fueran propias. Los amo con el alma.

A mis compañeros de tesis, Gre y Joha. Estoy eternamente agradecida con ambos, por haber consentido tomar este reto profesional conmigo, por la comprensión durante estos años, y por representar un equipo todo terreno. Por aceptar mi idea de continuar trabajando, cuando estuvimos a punto de desistir. Porque luego del proceso, más que colegas, nos volvimos amigos.

A la vida, el destino, sus adversidades y bendiciones, por todas las oportunidades que me pone en frente para un constante aprendizaje.

DEDICATORIA 3

Primeramente, a mi esposa Andrea, mi motor y mi balance. Gracias por todo ese amor reflejado en tanta ayuda y comprensión, definitivamente no sé qué habría hecho sin ti, porque las palabras de aliento, los regaños y tu forma de ver la vida, han sido parte importante de mi aprendizaje y desarrollo como persona en este proceso. Te amo hasta lo más profundo del mar.

A mis papás Marlen y Johanny, que desde pequeño me han enseñado con el ejemplo, que hay que trabajar mucho para ver las metas cumplidas, y que siempre se puede anhelar un futuro mejor. Ustedes son parte importante de esto, porque sin su impulso y motivación para estudiar y superarme desde niño, no estaría hoy dando los últimos pasos de un camino. Gracias por todas esas cosas buenas que me han mostrado. Los amo demasiado.

A mi hermano Emanuel, aunque hace mucho tiempo no está entre nosotros, con su vida siempre me mostró que un corazón fuerte y decidido puede más que cualquier adversidad, no pude haber sido más afortunado al tenerte a mi lado durante 17 años, espero que estés donde estés, te sientas orgulloso de mí. Te amo hasta el infinito y más allá, hermano.

A mi familia por elección, los que me recibieron con los brazos abiertos, cuando uní mi vida a Andrea. Gracias a ustedes, por estar siempre atentos al avance de mi proyecto de tesis, y por siempre estar pendientes de mí. En especial Tomasito, que siempre me preguntó: “¿Tío, cuánto le falta a su tesis?”. Bueno Tomasito, ya terminé.

A mis “colegas”, como nos llamábamos de broma Gre y Caro, mil gracias por haber hecho de este proceso, algo mucho más llevadero. Hemos reído y sufrido juntos, pero al final se siente que todo valió la pena. Definitivamente nuestro grupo de trabajo “*The Killers*”, no podría funcionar mejor, y les agradezco montones por el tiempo invertido, por la paciencia, y por toda la pasión entregados a esta investigación, son lo máximo.

AGRADECIMIENTOS

Quisiéramos agradecer a nuestro tutor Marco Sancho, y lectores Cristina Dall' Anese y Eric Alvarado, por aceptar el reto de acompañarnos en este proceso, y el habernos exigido hasta obtener lo mejor de nosotros, su profesionalismo y pasión por la educación la vimos plasmada en nuestros años universitarios y en este proyecto.

A todas las personas que nos apoyaron en el proceso de investigación, empresas privadas, asociaciones y empresas gubernamentales, por su tiempo y disposición a colaborar con su información y experiencia.

A la Universidad Técnica Nacional y a cada profesor que estuvo presente en nuestro proceso formativo. Nos sentimos realmente orgullosos de ser egresados de esta institución.

Estudio sobre el sector productivo de aguacate *hass* en la Zona de los Santos, Costa Rica; y el efecto que produce en el mercado costarricense la importación de aguacate *hass* y otras variedades provenientes de Chile, Nicaragua y Perú, periodo 2014-2017.

Carol Herrera Monge
Grettel González Zeledón
Johanny Núñez Sequeira

Resumen Ejecutivo

Este trabajo final de graduación se denomina: Estudio sobre el sector productivo de aguacate *hass* en la Zona de los Santos, Costa Rica; y el efecto que produce en el mercado costarricense la importación de aguacate *hass* y otras variedades provenientes de Chile, Nicaragua y Perú, periodo 2014-2017, el cual consta de cinco capítulos.

El primer capítulo, hace la descripción del tema de investigación, ahondado en temas generales a nivel mundial del aguacate (objeto de estudio), y enmarcando aspectos generales de la producción en Costa Rica, así mismo, se menciona la justificación, donde se detalla la situación actual del mercado nacional respecto a la producción de aguacate, se establecen aspectos históricos del mismo, y el dinamismo que presenta en el mercado. En este capítulo, son generados los objetivos de investigación, así como las preguntas generadoras. Por otro lado, se delimita el tema, detallando el alcance y las limitaciones de la investigación.

El capítulo dos, toca temas generales del aguacate, aspectos de la agrocadena, elementos importantes que se consideran al momento de comercializar, características de la Zona de los Santos, región que durante el trabajo, se demuestra que es la mayor productora de aguacate en Costa Rica, y aspectos de comercio abierto.

El capítulo tres, presenta toda la parte metodológica aplicada a este trabajo de investigación. En el mismo se explica la forma de recolección de información, los instrumentos utilizados y la forma en que se presentan los resultados.

El capítulo cuatro de este trabajo de investigación, es el apartado donde se realiza la interpretación de los resultados, producto de la aplicación de los instrumentos, cada uno de estos desarrollados, con el fin de responder los objetivos designados.

El capítulo cinco y final, es donde se plasman los hallazgos de la investigación por parte de los estudiantes, permitiendo, mediante la triangulación de la información recabada en los instrumentos, y fundamentada con fuentes secundarias y terciarias, las conclusiones obtenidas a partir dichos hallazgos. Adicional, el capítulo finaliza con las recomendaciones de parte del grupo investigador, para que este documento sirva de referencia para las instituciones, así como para futuros estudiantes de la Universidad Técnica Nacional, que deseen desarrollar temas relacionados al sector del aguacate en Costa Rica.

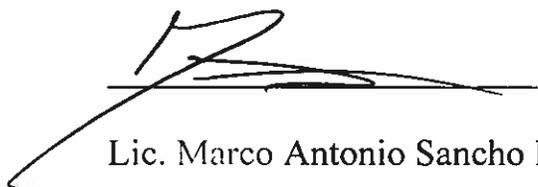
Palabras Claves: aguacate, Zona de los Santos, dinamismo de mercado, importaciones, producción nacional.

Lic. Patricia Ugalde Rojas
Directora de Carrera de Administración de Comercio Exterior
Universidad Técnica Nacional, Sede Central.

Asunto: Aprobación de documento como objeto de defensa oral y pública.

Reciba un cordial saludo de mi parte, a la vez informo que he leído y revisado el documento final con las correcciones del trabajo de investigación denominado: “Estudio sobre el sector productivo de aguacate *hass* en la Zona de los Santos, Costa Rica; y el efecto que produce en el mercado costarricense la importación de aguacate *hass* y otras variedades provenientes de Chile, Nicaragua y Perú, periodo 2014-2017” realizado por los estudiantes Grettel Alexandra González Zeledón, cédula de identidad 206540316, Carol de los Ángeles Herrera Monge, cédula de identidad 207180057 y Johanny Gerardo Núñez Sequeira, cédula de identidad 206570758.

Es por esto que yo, Marco Antonio Sancho Rueda, cédula de identidad 111600581, en calidad de tutor, apruebo dicho documento para la defensa, puesto que considero que cumple con los requisitos de fondo y forma.



Lic. Marco Antonio Sancho Rueda

Alajuela, junio 2019.

Lic. Patricia Ugalde Rojas

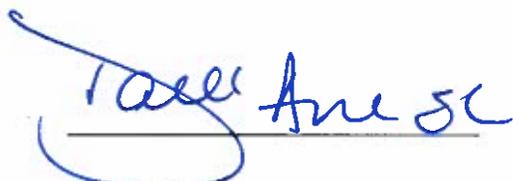
Directora de Carrera de Administración de Comercio Exterior

Universidad Técnica Nacional, Sede Central.

Asunto: Aprobación de documento como objeto de defensa oral y pública.

Reciba un cordial saludo de mi parte, a la vez informo que he leído y revisado el documento final “Estudio sobre el sector productivo de aguacate *hass* en la Zona de los Santos, Costa Rica; y el efecto que produce en el mercado costarricense la importación de aguacate *hass* y otras variedades provenientes de Chile, Nicaragua y Perú, periodo 2014-2017” realizado por los estudiantes Grettel Alexandra González Zeledón, cédula de identidad 206540316, Carol de los Ángeles Herrera Monge, cédula de identidad 207180057 y Johanny Gerardo Núñez Sequeira, cédula de identidad 206570758.

Es por esto que yo, Cristina Dall’Anese Ruiz, cédula de identidad 107620637, en calidad de lectora, apruebo dicho documento para la defensa, ya que considero que cumple con los requisitos de fondo y forma.



Lic. Cristina Dall’Anese Ruiz

Alajuela, junio 2019.

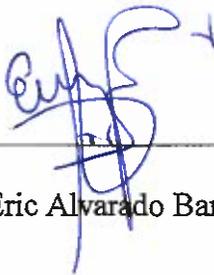
Alajuela, junio 2019.

Lic. Patricia Ugalde Rojas
Directora de Carrera de Administración de Comercio Exterior
Universidad Técnica Nacional, Sede Central.

Asunto: Aprobación de documento como objeto de defensa oral y pública.

Reciba un cordial saludo de mi parte, a la vez informo que he leído y revisado el documento final con las correcciones del trabajo de investigación denominado: “Estudio sobre el sector productivo de aguacate *hass* en la Zona de los Santos, Costa Rica; y el efecto que produce en el mercado costarricense la importación de aguacate *hass* y otras variedades provenientes de Chile, Nicaragua y Perú, periodo 2014-2017” realizado por los estudiantes Grettel Alexandra González Zeledón, cédula de identidad 206540316, Carol de los Ángeles Herrera Monge, cédula de identidad 207180057 y Johanny Gerardo Núñez Sequeira, cédula de identidad 206570758.

Es por esto que yo, Eric Alvarado Barrantes, cédula de identidad 204650247, en calidad de lector, apruebo dicho documento para la defensa, puesto que considero que cumple con los requisitos de fondo y forma.



Ing. Eric Alvarado Barrantes, MBA.

CARTA DE REVISIÓN DEL FILÓLOGO

San José, 24 de junio del 2019.

SEÑORES
UNIVERSIDAD TÉCNICA NACIONAL
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

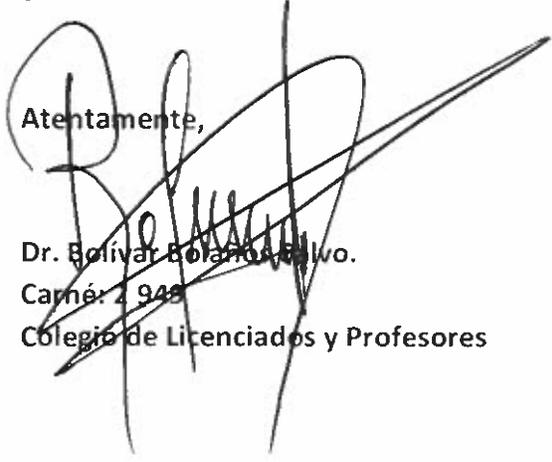
Estimados señores:

Hago constar que he revisado el trabajo de tesis de graduación para optar por el grado de licenciatura de los estudiantes CÁROL HERRERA MONGE, GRETTEL GONZÁLEZ ZELEDÓN Y JOHANNY NÚÑEZ SEQUEIRA, ESTUDIO SOBRE EL SECTOR PRODUCTIVO DE AGUACATE HASS EN LA ZONA DE LOS SANTOS, COSTA RICA; Y EL EFECTO QUE PRODUCE EN EL MERCADO COSTARRICENSE LA IMPORTACIÓN DE AGUACATE HASS Y OTRAS VARIETADES PROVENIENTES DE CHILE, NICARAGUA Y PERÚ, PERIODO 2014-2017.

He revisado errores gramaticales, de puntuación, ortográficos y de estilo que se manifiestan en el documento escrito, y verificado que estos fueron corregidos por los autores.

Con base en lo anterior, se considera que dicho trabajo cumple con los requisitos establecidos por la UNIVERSIDAD para ser presentado como requerimiento final de graduación.

Atentamente,



Dr. Bolívar Bolaños Bolívar.
Carné: 4 948
Colegio de Licenciados y Profesores

Alajuela, junio 2019.

Lic. Patricia Ugalde Rojas

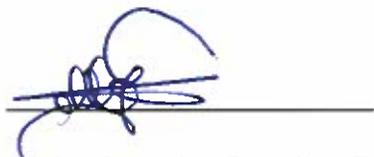
Directora de Carrera de Administración de Comercio Exterior

Universidad Técnica Nacional, Sede Central.

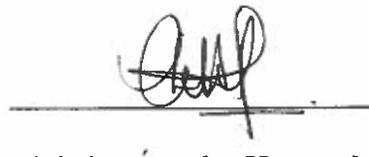
Asunto: Aprobación de documento como objeto de defensa oral y pública.

Reciba un cordial saludo de nuestra parte, a la vez le informamos que hemos corregido y completado el documento final del trabajo de investigación denominado: “Estudio sobre el sector productivo de aguacate *hass* en la Zona de los Santos, Costa Rica; y el efecto que produce en el mercado costarricense la importación de aguacate *hass* y otras variedades provenientes de Chile, Nicaragua y Perú, periodo 2014-2017”; realizado por Grettel Alexandra González Zeledón, cédula de identidad 206540316, Carol de los Ángeles Herrera Monge, cédula de identidad 207180057 y Johanny Gerardo Núñez Sequeira, cédula de identidad 206570758.

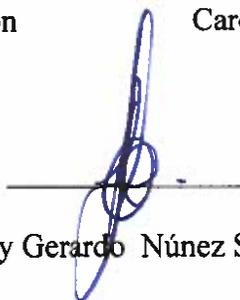
Es por esto que nosotros en calidad de investigadores y estudiantes de la carrera de Comercio Exterior, solicitamos fecha y hora de defensa oral y pública para culminar los requisitos y obtener el grado de licenciados.



Grettel Alexandra González Zeledón



Carol de los Ángeles Herrera Monge



Johanny Gerardo Núñez Sequeira

Anexo IV
CARTA DE AUTORIZACIÓN PARA USO Y MANEJO DE LOS TRABAJOS FINALES
DE GRADUACIÓN
UNIVERSIDAD TÉCNICA NACIONAL
(Trabajo colectivo)

Ciudad, Fecha.

Señores

Vicerrectoría de Investigación

Sistema Integrado de Bibliotecas y Recursos Digitales

Estimados señores:

Nombre de sustentantes	Cédula
Carol Herrera Monge	207180057
Grettel González Zeledón	206540316
Johanny Núñez Sequeira	206570758

Nosotros en calidad de autores del trabajo de graduación titulado:

Estudio sobre el sector productivo de aguacate *hass* en la Zona de los
los Santos, Costa Rica; y el efecto que produce en el mercado
costarricense la importación de aguacate *hass* y otras variedades
provenientes de Chile, Nicaragua y Perú, periodo 2014-2017.

El cual se presenta bajo la modalidad de:

Seminario de Graduación

Proyecto de Graduación

Tesis de Graduación

Presentado en la fecha 24/07/2019, autorizamos a la Universidad Técnica Nacional, sede Central, para que nuestro trabajo pueda ser manejado de la siguiente manera:

Autorizamos	SI	No
Conservación de ejemplares para préstamo y consulta física en biblioteca	X	
Inclusión en el catálogo digital del SIBIREDI (Cita catalográfica)	X	
Comunicación y divulgación a través del Repositorio Institucional	X	
Resumen (Describe en forma breve el contenido del documento)	X	
Consulta electrónica con texto protegido	X	
Descarga electrónica del documento en texto completo protegido	X	
Inclusión en bases de datos y sitios web que se encuentren en convenio con la Universidad Técnica Nacional contando con las mismas condiciones y limitaciones aquí establecidas.	X	

Por otra parte declaramos que el trabajo que aquí presentamos es de plena autoría, es un esfuerzo realizado de forma conjunta, académica e intelectual con plenos elementos de originalidad y creatividad. Garantizamos que no contiene citas, ni transcripciones de forma indebida que puedan devenir en plagio, pues se ha utilizado la normativa vigente de la American Psychological Association (APA). Las citas y transcripciones utilizadas se realizan en el marco de respeto a las obras de terceros. La responsabilidad directa en el diseño y presentación son de competencia exclusiva, por tanto, eximo de toda responsabilidad a la Universidad Técnica Nacional.

Conscientes de que las autorizaciones no reprimen nuestros derechos patrimoniales como autores del trabajo. Confiamos en que la Universidad Técnica Nacional respete y haga respetar nuestros derechos de propiedad intelectual.

Nombre del estudiante	Cédula	Firma
Carol Herrera Monge	207180057	
Grettel González Zeledón	206540316	

Johanny Núñez Sequeira	206570758	

Día: 24/07/2019

GLOSARIO

APACOOOP	La Cooperativa de Productores Agrícolas y Servicios Múltiples de la Zona de los Santos
CEIPP	Cámara de Exportadores e Importadores de Productos Perecederos
CENADA	Centro Nacional de Abastecimiento y Distribución de Alimentos
CNP	Consejo Nacional de Producción
COMEX	Ministerio de Comercio Exterior
FAO	<i>Food and Agriculture Organization</i>
FITTACORI	Fundación para el Fomento y Promoción de la Investigación y Transferencia de Tecnología Agropecuaria de Costa Rica
SFE	Servicio Fitosanitario del Estado
Ha	Hectárea
IICA	Instituto Interamericano de Cooperación Agropecuario
INEC	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
INEI	Instituto Nacional de Estadística e Informática
INTA	Instituto Nicaragüense de Tecnología Agropecuaria
MAG	Ministerio de Agricultura y Ganadería
MEIC	Ministerio de Economía Industria y Comercio
mm	Milímetros
msnm	Metros sobre el nivel del mar
OMC	Organización Mundial del Comercio
pH	Potencia de Hidrogeno
PITTA	Programas de Investigación y Trasferencia de Tecnología Agropecuaria
PRIIICA	Programa Regional de Investigación e Innovación por Cadenas de Valor

	Agrícola
PROCOMER	Promotora de comercio exterior
SEPSA	Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria
SIIM	Sistema de Información e Inteligencia de Mercados
SIM	Servicios de Información de Mercados
SIMA	Sistema de Información de Mercados Agroalimentarios
TLC	Tratado de Libre Comercio
Tm	Tonelada Métrica
T	Tonelada
UCR	Universidad de Costa Rica
UNA	Universidad Nacional
UNA	Universidad Nacional Agraria

Tabla de Contenidos

Capítulo I: Introducción	1
Descripción del tema de investigación (antecedentes)	1
Justificación del Tema	8
Situación Actual del Conocimiento del Tema (Estado de la Cuestión).....	9
Planteamiento y Delimitación del Problema de Investigación	11
Objetivos	14
Objetivo general.....	14
Objetivos específicos	14
Preguntas Generadoras.....	15
Pregunta general.....	15
Preguntas específicas	15
Alcance y Limitaciones.....	16
Alcance	16
Limitaciones.....	17
Capítulo II: Marco Teórico.....	18
Marco Teórico.....	18
Generalidades del aguacate.....	18
Razas de aguacate.	19
Generalidades de la Zona de los Santos.....	19
Topografía.....	21

Clima.....	24
Precosecha, Cosecha y Post-Cosecha	27
Generalidades económicas.....	28
Elementos e importancia del marketing.....	30
Comercio exterior	32
Tratados de libre comercio.....	34
Producción nacional.....	36
Agrocadenas.....	36
Distribución comercial y tipos de consumidor	37
Capítulo III: Marco Metodológico	18
Estrategias Metodológicas.	39
Tipo de Investigación.....	39
Operacionalización de Variables	41
Población.....	43
Censo.....	43
Estrategia para la Recolección de la Información.....	43
Primarias	44
Entrevista	44
Cuestionarios / Encuesta.....	45
Secundarias	45
Fuentes bibliográficas e internet	45
Bases de datos	45

Estructura Básica de las Técnicas	46
Estrategia para el Análisis y la Presentación de los Resultados.	48
Capítulo IV: Análisis e Interpretación de Resultados.....	50
Resultados del Cuestionario a Productores de Aguacate	50
Análisis de resultados de la Aplicación de Entrevistas.....	60
Análisis de resultados de la entrevista realizada a Alberto Montero.	60
Análisis de resultados de la entrevista realizada a Carlos Gamboa	66
Análisis de resultados de la entrevista realizada a Randall Benavides	70
Análisis de resultados de la entrevista realizada a Omar Somarribas.....	77
Análisis de resultados de la entrevista realizada a Fernando Araya	84
Resultados de la Recopilación de Información Secundaria y Terciaria	87
Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones.....	950
Conclusiones	95
Recomendaciones	100
Bibliografía	105
Artículo de Prensa en Línea.....	105
Artículo Impreso	105
Informes	105
Libro en Línea.....	106
Libros	107

Normas Jurídicas.....	109
Página Web	110
Publicaciones Periódicas.....	112
Trabajos de grado.....	112
Anexos	113
Cuestionario a Productores	113
Lista de Productores Encuestados.....	116
Entrevista Carlos Gamboa	117
Entrevista Randall Benavides	118
Entrevista Omar Somarribas	120
Entrevista Fernando Araya	122
Transcripción de la Entrevista a Randall Benavides.....	124
Transcripción de la Entrevista a Carlos Gamboa Gamboa	159
Transcripción de la Entrevista a Alberto Montero.....	176
Transcripción de la Entrevista a Omar Somarribas	196
Transcripción de la entrevista a Fernando Araya	241

Índice de Figuras

Figura 1. Mapa de la Zona de los Santos	20
Figura 2. Variación de altitudes en la Zona de los Santos	23
Figura 3. Elementos de agrocadena productiva	37
Figura 4. Canales de distribución.....	38
Figura 5 Estructura básica de las técnicas.....	48
Figura 6. Importaciones por mes de países proveedores de Costa Rica en el año 2017...	94

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Top 10 de países con más producción de aguacate para el año 2013.....	3
Gráfico 2. Distribución porcentual de las importaciones según origen de enero a junio del año 2017.....	7
Gráfico 3. Altitud en metros sobre el nivel del mar (msnm) en Los Santos.....	23
Gráfico 4. Edad en años cumplidos de los productores de aguacate	50
Gráfico 5. Género de los productores de aguacate	51
Gráfico 6. Años dedicados al cultivo de aguacate por parte de los productores.	52
Gráfico 7. Porcentaje de productores que su único ingreso es el aguacate.....	53
Gráfico 8. Porcentaje de agricultores de aguacate que consideran que reciben ayuda por parte del Estado.....	54
Gráfico 9. Porcentaje de agricultores de aguacate que tienen dentro de sus cosechas aguacate tipo <i>hass</i>	55
Gráfico 10. Percepción de los productores sobre el gusto por el aguacate <i>hass</i> en el mercado nacional.....	56
Gráfico 11. Características presentes en el aguacate <i>hass</i> según percepción de productores.	57
Gráfico 12. Percepción de los productores de aguacate referente a si la competitividad en el mercado mejoraba con al aguacate importado.....	58
Gráfico 13. Percepción de los productores de aguacate si se ve afectado o no la comercialización de este fruto nacional por las importaciones del mismo.....	59

Gráfico 14. Opinión de los productores de aguacate referente a su capacidad de cubrir la demanda nacional de aguacate.....	60
Gráfico 15. Distribución de fincas según tipo de cultivo.....	87
Gráfico 16. Porcentaje de productores al 2010 recibieron algún tipo de capacitación en los últimos años	90
Gráfico 17. Porcentaje de productores que reciben actualmente asistencia técnica	91
Gráfico 18. Distribución porcentual de productores según tipo de poda realizada	92
Gráfico 19. Importaciones a Costa Rica de aguacate en toneladas del año 2014 al 2017	93

Índice de Tablas

Tabla 1. Producción mundial de aguacate para el año 2014.....	2
Tabla 2. Características de relieve en la Zona de los Santos	22
Tabla 3. Tipo de clima en Los Santos.....	25
Tabla 4. Temperatura y precipitación promedio en Los Santos	26
Tabla 5. Distribución porcentual por región de hectáreas sembradas	27
Tabla 6. Principales aspectos en la precosecha.....	28
Tabla 7. Operacionalización de variables	41
Tabla 8. Instrumentos de recolección	47
Tabla 9. Variación porcentual de hectáreas entre el censo agropecuario y datos del MAG del año 2014.....	88
Tabla 10. Total de hectáreas sembradas en Los Santos, Censo 2014	88
Tabla 11. Rendimiento promedio por hectárea en la Zona de los Santos.....	89
Tabla 12. Cantidad de productores de aguacate en Los Santos 2018	89
Tabla 13. Distribución porcentual de productores que realizan prácticas óptimas.....	91

Capítulo I: Introducción

Descripción del tema de investigación (antecedentes)

Para entender el contexto de la investigación desarrollada, se debe ampliar sobre cuáles son los antecedentes del mercado del aguacate costarricense, que han influido para conducir al país al presente escenario, así como hacer mención de la importancia mundial que ha tomado el aguacate.

A nivel global, se habla de un constante crecimiento de la producción de este fruto, como lo mencionan Bermeo, Saavedra y Sandoval (2010):

La industria del aguacate actualmente crece a nivel internacional. Las tendencias positivas de mayor consumo, tanto en fresco como en productos derivados transformados industrialmente, reflejadas en estadísticas de consumo y comercialización en América, Europa y Asia, ofrecen un panorama favorable que sirve de incentivo para mejorar la producción e industrialización de esta fruta, en todas aquellas zonas aptas para su cultivo. (p.9)

Este fruto, ha tenido un alto impulso y ha llegado a considerarse ya no como un artículo gourmet o de lujo, sino que el mismo forma parte incluso de la canasta básica de algunos países, como es el caso de Costa Rica (Cordero, 2015, párr. 15).

Debido a su gran promoción mundial, se considera como un producto altamente nutritivo y beneficioso para evitar enfermedades:

Para la subárea farmacéutica, la investigación se enfoca en la identificación y caracterización de principios activos de materias primas agrícolas y residuos agroindustriales para la producción de productos cosméticos. Entre los principios activos se destacan los fenoles y los carotenoides, principalmente de café, y los

polifenoles antioxidantes de pericarpio de aguacate. (Orjuela, Méndez y Castro, 2017, p.71)

Otro elemento que ha servido de incentivo para que el aguacate tenga un mayor movimiento en general, es el avance en las mejoras genéticas y los cruces implementados en tipos de aguacate, permitiendo así, que el producto soporte el lapso de transporte en mar o vía terrestre, y que, a la vez, sea mucho más resistente a los factores intrínsecos y extrínsecos que pueden afectar en la cadena logística internacional:

El transporte más idóneo para su transportación puede llegar a ser el terrestre, el aguacate por su consistencia no es un fruto que necesite de cuidados especiales; sin embargo, para no romper con los estándares de calidad siempre se debe de manejar los empaques con delicadeza, y para la transportación a los diferentes destinos del país e incluso extranjero, por su bajo costo y por los altos volúmenes que actualmente se exporta. (Vergara, 2016, p.18)

Si se consulta en los datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación –FAO– (por sus siglas en inglés *Food and Agriculture Organization*) para el 2008, habían 423 824,00 hectáreas, y como lo muestra la tabla número 1, en el 2014 (último año de registro de estadísticas de la FAO), el área mundialmente sembrada, ha aumentado a 547 849,00 hectáreas, o sea que se habla de un aumento de 29% en 6 años:

Tabla 1.
Producción mundial de aguacate para el año 2014

Unidad	Cantidad
ha	547 849,00
T	5 028 756,00

ha: Hectárea que es igual a 100 000,00 metros cuadrados

t: Tonelada

Fuente: Elaboración propia datos tomados de la FAO 2014

En la tabla número 1, también se muestra que en total se producen 5 028 756,00 toneladas de las cuales, México produce el 30% (alrededor de 1 520 695,00 toneladas) según datos de la FAO.

En el gráfico número 1, de acuerdo con el año 2013, se muestra el porcentaje de los 10 países con mayor producción de aguacate (en toneladas), y se puede apreciar que, México tiene el porcentaje más alto con un 41%, seguido por República Dominicana con un 11%.

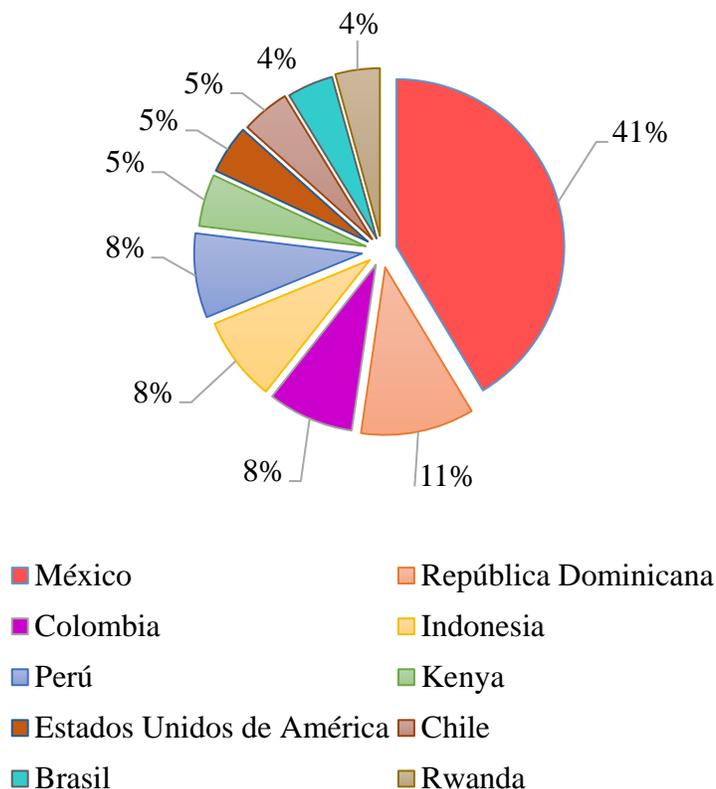


Gráfico 1. Top 10 de países con más producción de aguacate para el año 2013.
Fuente Elaboración propia, fuente tomada de la FAO 2013

A nivel nacional, con base en un reporte, se tienen registros que la actividad de aguacate en Costa Rica, data desde 1985 (Moreno, Villalobos y Solano, 1995, párr.10).

En otras fuentes bibliográficas, se encuentra que la Zona de los Santos, inició la producción de aguacate de manera comercial alrededor de 1892 con variedades criollas como *itzama*, *nabal*, *simpson*, *hall*, *fugikagua* y los *both* y otras variedades. Como lo cita un estudio del Ministerio de Agricultura y Ganadería, “con la introducción de la variedad *hass* en los años 1985 - 1986 por medio del Centro Agrícola Cantonal de Tarrazú, se empezó a mejorar la actividad, reproduciendo el material en viveros y directamente en el campo” (MAG. 2007, p.7). Por tanto, se puede indicar, que Costa Rica sí presentaba cultivos de aguacate antes de 1985, pero no como una actividad agrícola de importancia.

Según Cerdas (2006): "tradicionalmente se producían las razas antillanas en las partes bajas del país. Había unas pocas plantaciones establecidas, con mediana atención en lugares como Puriscal, Orotina, Parrita, entre otros; y además en casi todas las casas tenían árboles en los patios" (párr. 2).

En uno de los estudios se menciona, que hace alrededor de 25 años se cultiva aguacate en la Zona de los Santos, donde sembraban diferentes variedades, pero no tuvieron éxito en su comercialización. Sin embargo, con la entrada de aguacate *hass*, en la zona, se dio una reactivación en la producción de aguacate, y después del café, esta se volvió una de las actividades más prósperas, las condiciones climatológicas de la región, que benefician la producción del (MAG, 2007).

El aguacate *hass*, aparece en la mesa de los costarricenses a mediados de la década de los 80's, y después de la firma del tratado de libre comercio con México, se ve la influencia de este país en Costa Rica, impactando el mercado costarricense, al hacerse frecuente su consumo, y de la misma manera, generando interés en el sector productivo nacional. Por las condiciones climáticas

y de suelos, la Zona de los Santos es un lugar adecuado para la siembra de aguacate, y es una de las regiones donde se produce la mayor cantidad de aguacate *hass* (MAG, 2007).

A nivel mundial, el aguacate tipo *hass* es uno de los más buscados, esto debido a que presenta una mejor calidad y homogeneidad, de acuerdo a Carlos Luis Loría (citado en Arias, 2015).

Carlos Demerutis, ingeniero agrónomo y especialista en fitotecnia de la Universidad Earth, hace mención de tres razas que pertenecen a la especie *Persea Americana Miller* (nombre científico del aguacate):

- La Mexicana: "Niveles más altos de aceite, es de fruto pequeño, tiene un aroma a anís, una semilla grande, y la cáscara delgada " (Arias, 2015, párr.19).
- La Guatemalteca: "Tiene una cáscara más gruesa – que se quita con mayor facilidad –, la semilla es mediana y la fruta es menos aceitosa" (Arias, 2015, párr.21).
- Antilla: "Ese aguacate a veces es dulce, fibroso y muy sensible a golpes durante el traslado, porque la fruta es acuosa" (Arias, 2015, párr.23).

Según un boletín del Consejo Nacional de Producción (CNP, 2010), el aguacate tipo *hass*, lleva su nombre por la persona que lo descubrió en 1935 llamado Rudolf Hass, y este fruto, es una mezcla de las variedades guatemalteca y la mexicana.

Se dice que en promedio, cada habitante costarricense, para el 2015, consumía 17 aguacates importados al año, y esa tendencia venía presentándose desde hace 5 años atrás, o sea, desde el 2011 (Cordero, 2015), evidenciando la importancia a nivel nacional del consumo de esta fruta y de la presencia de esta en la mesa costarricense.

Además, Jorge Figueroa (citado en Barquero, 2015) afirma que, el consumidor costarricense tiene mayor preferencia por el aguacate tipo *hass*, que por otras variedades. A la vez,

hace mención, que la calidad es un elemento fundamental a la hora de comercializar esta fruta, en especial para las grandes cadenas de restaurantes.

La importación del aguacate se suspendió por directriz del Servicio Fitosanitario del Estado (SFE en adelante), debido a la mancha del sol, en inglés *sun blotch*, lo que, de acuerdo con algunas noticias, provocó una desestabilidad en el mercado del aguacate costarricense, incremento de precios, el desabastecimiento de esta fruta y el aumento de casos de contrabando (Barquero, 2017).

La medida fitosanitaria fue aplicada a varios países, incluyendo a México, el principal proveedor de aguacate para Costa Rica, especialmente de la variedad tipo *hass*.

El Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC, 2015), menciona que: "...árboles afectados por esta enfermedad, producen hasta un 72% menos y sus frutos son de escaso valor comercial debido a que la enfermedad afecta hojas, y frutos restándole vigor al árbol y calidad" (p.7).

Según el Laboratorio de Biología Molecular y Celular de la Universidad de Costa Rica (citado en MEIC, 2015) "para diciembre del año 2014, las muestras recolectadas fueron analizadas y se comprueba la ausencia de la plaga en el país" (p.4).

Para el año 2015, estas siembras comerciales "se concentraban en el Valle Central y específicamente en las siguientes regiones: León Cortés, Tarrazú, Santa María de Dota, Grecia, Coronado, Poás, Goicochea y Zarcero" (MEIC, 2015, p.14).

De igual forma, según declaraciones de varios empresarios en el año 2015, Costa Rica importa esta fruta hace aproximadamente 20 años, o sea, para ese entonces, desde 1995, por lo que ellos intuyen, que la producción nacional desde el pasado es incapaz de abastecer la demanda nacional del mercado del aguacate. Adicional, se afirma que la mayor cosecha de este fruto en el país se presenta entre finales de los meses de mayo y agosto (Barquero, 2015).

Para el 2017, Costa Rica intenta suplir la demanda nacional con producción local, principalmente de la Zona de los Santos y con la importación de aguacate de Chile, República Dominicana, Colombia, Nicaragua y Perú; siendo para ese momento Chile y Nicaragua los principales proveedores, como se refleja en el gráfico número 2:

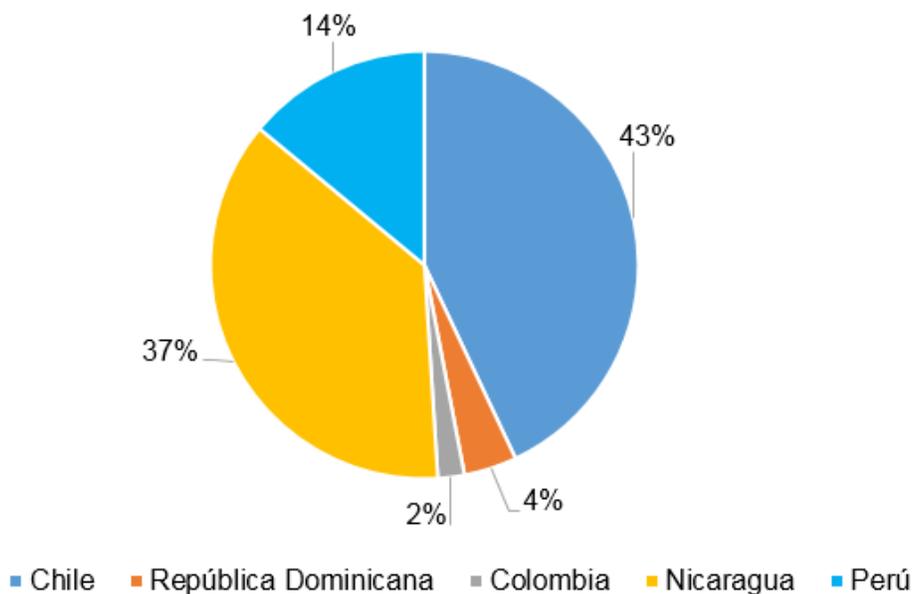


Gráfico 2. Distribución porcentual de las importaciones según origen de enero a junio del año 2017
Fuente: SIM/CNP con datos de Dirección General de Aduanas

De acuerdo con un informe, se hace mención de la disminución de importaciones desde Perú, ya que, para el mismo periodo en el año 2016, estas representaron un 43% y para el 2017 solamente alcanza un 14% (CNP, 2017).

Toda esta situación con el aguacate, ha hecho que la Cámara de Exportadores e Importadores de Productos Perecederos (CEIPP en adelante) se pronunciara, y realizara muchas denuncias respecto a la situación actual del país, sobre la inestabilidad.

Justificación del Tema

Costa Rica evidenció un efecto importante en el movimiento comercial del mercado del aguacate a partir del año 2015, cuando se determinó imponer una medida fitosanitaria a la importación de aguacate proveniente de diversos mercados (siendo México uno de los más importantes). Lo anterior, como parte de una medida acogida e impuesta por el SFE.

Surge la idea de realizar el presente estudio, que intenta demostrar el impacto que produjo en el mercado costarricense, al tener que recurrir a la búsqueda de otros países, e incluso valorar qué tan capaz podría ser la producción nacional para cubrir la demanda del mercado costarricense a un precio y calidad del producto competitivas.

Siendo la productividad local uno de los puntos de interés, se indagará si la producción nacional, está en condiciones de cubrir la demanda interna, así como, distinguir las temporadas de las cosechas, el rendimiento por hectárea y la comercialización del fruto.

A partir de los diferentes análisis y estadísticas de organismos involucrados en temas de Comercio Exterior, así como en producción nacional como lo son: el Centro Nacional de Abastecimiento y Distribución de Alimentos (CENADA), la Cámara de Exportadores e Importadores de Productos Perecederos (CEIPP), el Consejo Nacional de Producción (CNP), la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER), la Fundación para el Fomento y Promoción de la Investigación y Transferencia de Tecnología Agropecuaria de Costa Rica (FITTACORI), la Asociación de Productores Agrícolas y de Comercialización (APACOOB), entre otros, se pretenderá generar un estudio, que permita comprender de acuerdo al historial, la situación actual del país.

Con este análisis, se pretende reunir en un solo documento, variables como precio, rendimientos por hectárea, principales proveedores, y comparaciones que permitan ver la dinámica

del mercado. Esta idea surge, puesto que en la actualidad no existe un estudio que reúna todos estos elementos anteriores, la idea es contar con un documento de referencia que haga énfasis en el dinamismo del mercado del aguacate y la agrocadena de este. A partir de esto, los investigadores de este estudio, pueden poner en práctica el conocimiento adquirido durante estos años universitarios y agrandar su entendimiento en un área fuera de sus ámbitos laborales, y aportar un documento que sirva de referencia para el Ministerio de Agricultura y Ganadería así como a APACOOOP R.L u otras instituciones, para que puedan notar las áreas de mejora y oportunidad que hay en la producción nacional y el fortalecimiento de aquellas áreas donde se ve la competitividad en la siembra del aguacate, para poder tener un mercado nacional más estable.

Situación Actual del Conocimiento del Tema (Estado de la Cuestión)

El mercado del aguacate a nivel mundial ha tenido un fuerte impulso, por las propiedades que presenta este fruto, e incluso es ligado con estudios médicos, que evidencian los beneficios para contrarrestar o disminuir las posibilidades de padecer ciertas enfermedades. Por ejemplo, el neurocientífico clínico, Dr. Daniel Amen (citado en CNP, 2011), referencia al aguacate como un alimento efectivo para contrarrestar el *alzheimer*.

El país se abastecía antes de la medida fitosanitaria en el 2015 de aguacate tipo *hass* especialmente de la importación de países; entre los cuales destacan: México, Australia, España, Ghana, Guatemala, Israel, Sudáfrica y Venezuela. Siendo el primer país mencionado el principal proveedor.

Pero las importaciones al territorio nacional fueron restringidas:

Mediante Resolución No. DSFE 03-2015 del 22 de abril del 2015, el SFE ordenó suspender temporalmente la entrega y emisión de formularios de requisitos fitosanitarios para la importación de aguacate cuyo origen sea alguno de los

siguientes países: Australia, España, Ghana, Guatemala, Israel, México, Sudáfrica y Venezuela. Posteriormente se extendió al Estado de Florida en Estados Unidos. (MEICC, 2015, p.3)

Costa Rica carece de estudios técnicos completos, referentes a este fruto. De parte del MAG, en colaboración con Centro de Investigaciones Agronómicas de la Universidad de Costa Rica y el CNP, realizaron en el 2006 un manual denominado Manual de Manejo Pre y Poscosecha de Aguacate, el cual trata sobre Persea Americana (aguacate).

Este manual, dentro de sus contenidos, presenta información histórica de aguacate tanto nacional como internacional, y de las prácticas y procedimientos al momento de sembrar, las condiciones climatológicas y demográficas necesarias para las diferentes variedades y buenas prácticas para los productores.

Existe otro estudio desarrollado en el 2007 por el MAG, denominado Caracterización de la Agrocadena de Aguacate, Zona de los Santos, el cual está más enfocado en áreas de producción, características de la agrocadena, comercialización y los beneficios de la agrocadena.

Después de la medida fitosanitaria adoptada por el país, el MEIC realizó un caso estudio llamado Costa Rica: Medidas no arancelarias y su impacto en la competencia caso del aguacate, esta investigación, detalla el porqué se toma la medida fitosanitaria y los efectos sobre el precio, la competitividad y las reacciones de los diferentes sectores económicos del país, no ahondando en el tema.

También, se encuentran boletines que el CNP periódicamente genera y son públicos; sobre aspectos relevantes de la fruta, los cuales abarcan tópicos, desde aspectos generales, así como más específicos, entre ellos: importaciones, producción, precios, comparaciones del aguacate nacional versus el aguacate importado, las diferentes variedades que se comercializan en el país, entre otros.

No hay un estudio que compare el efecto existente en el mercado nacional, entre las importaciones y la producción nacional. Algunas fuentes, mencionan que con la medida fitosanitaria, se dio un desabastecimiento de la fruta, sin embargo, el CNP indica que tal efecto no existió en el país, pues la producción nacional sí es capaz de suplir la demanda (Barquero, 2015).

Por tanto, la intención de este trabajo es, conocer la estabilidad del mercado a través del dinamismo entre las importaciones y la producción nacional, para determinar si esta última es capaz de suplir la demanda local.

Planteamiento y Delimitación del Problema de Investigación

Este estudio, pretende entender la estabilidad del mercado costarricense, donde hay un involucramiento de varios actores como: consumidores, importadores, productores, organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, entidades privadas, cámaras, ministerios, entre otros.

Por otro lado, se evidencia que el objeto de estudio tiene una relevancia para el país desde el punto de vista comercial, pues se tomará en cuenta la capacidad productiva nacional, para verificar si son capaces o no de cubrir la demanda del país con respecto a este producto.

La decisión de importar el mayor volumen del aguacate que se consume localmente, ¿se debe a que la producción nacional no está en condiciones de cubrir los volúmenes requeridos por el mercado interno? Según las declaraciones del MAG (citado en Central América Data, 2013): “Costa Rica es un gran consumidor de aguacate, pero apenas produce cerca del 10% de lo que se consume; de hecho, importa el equivalente a unos \$20 millones cada año para suplir la demanda del mercado interno (90% de lo consumido, de acuerdo con la publicación)” (párr. 4).

A partir de este dato mencionado anteriormente, se estima que la producción de aguacate nacional “está en manos de aproximadamente 1 500 familias productoras donde los meses de cosecha van de julio a febrero” MAG (citado en Central América Data, 2013, párr. 9).

En el territorio nacional se produce el aguacate tipo *hass*, pero también presenta otras variedades que pueden ser comercializadas y que podrían suplir la demanda y seguir manteniendo una estabilidad en el mercado, en las temporadas donde no se esté produciendo aguacate *hass*.

Producto de esta determinante, es que también se incluyen otras variedades de aguacate dentro de este estudio, esto para poder identificar si es posible cubrir la demanda local, y ver toda la afectación en el mercado.

Conocer a profundidad el funcionamiento de la agrocadena del sector del aguacate, ayuda a realizar un análisis en la estabilidad del mercado, y así tener un estudio completo de las ventajas actuales de un sector, que ha tenido un gran impulso en los últimos años en Costa Rica. Con esto también, se podrá determinar los retos a los que se enfrenta el sector productivo nacional en esta área.

El MAG nombró desde el 2012 un Gerente del Programa Nacional de Aguacate, que trabaja en conjunto con la Fundación para el Fomento y Promoción de la Investigación y Transferencia de Tecnología Agropecuaria de Costa Rica (FITTACORI en adelante), y APACOOOP, en el desarrollo de capacitaciones y manuales, que ayuden a los productores nacionales a producir aguacates de calidad y en los tiempos de cosecha adecuados, a fin de poder cumplir con los requerimientos del mercado.

Importante recalcar que, esta tesis no pretende determinar si la medida fitosanitaria, interpuesta para detener las importaciones de aguacate tipo *hass* al país provenientes de México, fue bien ejecutada o no, este tema está fuera del alcance de esta investigación; si bien es un

precedente de la investigación y punto importante para conocer el estado actual de las importaciones de aguacate, no es parte de la investigación.

Adicional, se lleva a delimitar la investigación de una forma geográfica, pues Costa Rica presenta varias regiones donde se produce aguacate *hass* y otras variedades criollas, pero se determina a la Zona de los Santos como una de las principales regiones de producción de aguacate, la cual representa un 95% de la producción nacional, donde en su mayoría es de aguacate tipo *hass* (Consulsantos S.R.L, 2010).

Otro aspecto importante, son los países importadores, objeto de estudio, donde se determina que los principales proveedores durante el periodo de investigación son Chile, Perú y Nicaragua, por lo tanto, esto lleva a considerar solamente estos países.

México si bien fue un proveedor de aguacate en Costa Rica por casi 20 años, queda fuera de la investigación objeto de estudio, debido a que el mismo no es proveedor durante este periodo; solo se menciona México en partes de la investigación como aporte a los datos, ya que el mismo es uno de los principales productores del bien a nivel mundial; sin embargo, para efecto de análisis de resultados, este país no es considerado como parte de la investigación.

Todo lo mencionado anteriormente lleva al cuestionamiento de: ¿cómo es el sector productivo de aguacate *hass* en la Zona de Los Santos, y cuál es el efecto que produce en el mercado costarricense la importación de aguacate *hass* y otras variedades provenientes de Chile, Perú y Nicaragua?

Objetivos

Objetivo general

Estudiar el sector productivo de aguacate *hass* en la Zona de los Santos, Costa Rica; mediante instrumentos de investigación que permitan ver el efecto que produce en el mercado costarricense la importación de aguacate *hass* y otras variedades provenientes de Chile, Nicaragua y Perú, periodo 2014-2017.

Objetivos específicos

- Describir la agrocadena modelo en el sector de aguacate costarricense; a través de información primaria y secundaria proporcionada por instituciones y personas inmersas en el sector aguacate, y así determinar cómo la misma es influenciada por la dinámica del mercado.
- Evaluar la relación que se presenta entre las importaciones de aguacate de los principales países proveedores y la producción nacional; comparando datos cualitativos y cuantitativos, para así determinar la capacidad de abastecimiento a la demanda costarricense.
- Identificar el dinamismo del mercado, por medio del análisis de datos estadísticos de las importaciones y producción nacional, así como de fuentes primarias, con el fin de determinar el efecto que esto causa a los productores locales.

Preguntas Generadoras

Pregunta general

- ¿Cómo es el sector productivo de aguacate *hass* en la Zona de los Santos, y cuál es el efecto que produce en el mercado costarricense la importación de aguacate *hass* y otras variedades provenientes de Chile, Nicaragua y Perú 2014-2017?

Preguntas específicas

- ¿Cómo es la agrocadena modelo en el sector de aguacate costarricense y cómo la misma es influenciada por la dinámica del mercado?

- ¿Cuál es la relación que se presenta entre las importaciones de aguacate de los principales países proveedores y la producción nacional y cuál es la capacidad de abastecimiento a la demanda costarricense?

- ¿Cuál es el dinamismo del mercado, producto de las importaciones y la producción nacional y el efecto que causa a los productores locales?

Alcance y Limitaciones

Este trabajo de investigación concentra los esfuerzos en estudiar el desarrollo de la Zona de los Santos, pues según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2014), es una de las regiones donde se produce mayor cantidad de aguacate en Costa Rica, y la cual presenta el mayor rendimiento por hectárea del país. Así mismo, detalla la Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (SEPSA, 2018), que esta área concentra el número más grande de productores de este fruto. Lo anterior, según el MAG (2014), se debe a que estos han descubierto en este producto una nueva forma de ingreso, junto con el café, lo que permite una diversificación de la economía agrícola de la zona, y por lo tanto, genera que los productores no dependan de un solo bien.

Se desarrolló en el 2010 un censo en la Zona de los Santos con respecto al sector del aguacate, precisamente por la importancia de este producto en dicha región, la cual es una de las mayores oferentes de la fruta, y por eso su importancia para este análisis (MAG, 2011).

Adicional, son varios los países proveedores que suplen la demanda nacional, pero hay tres que son catalogados como principales: Chile, Perú y Nicaragua. Lo que conlleva a que la investigación tome estos países como base, para comparar y entender los desafíos que tienen los productores costarricenses, así como analizar la estabilidad del mercado local y la influencia de dichos países en esta.

Alcance

- Estudiantes: Con este trabajo, se pretende ampliar el rango de conocimiento a un área fuera de “*comfort*” de los estudiantes, al desarrollar un estudio que no está relacionado al área laboral de los investigadores, permitiendo de esta manera aplicar el aprendizaje adquirido

durante los años universitarios y desarrollar nuevos conocimientos durante la gestión de la investigación.

- Sector privado y gubernamental: Este estudio servirá como referencia para las organizaciones privadas y estatales que trabajan en la estabilidad comercial del sector de aguacate.
- Alcance espacial: Este trabajo se desarrolla en el sector de la Zona de los Santos.
- Alcance temporal: El trabajo se desarrolla del periodo 2014-2017.

Limitaciones

- Pocos agricultores asociados, lo que dificulta el acceso a la información para la aplicación de cuestionarios, por lo tanto, se aplica un censo al total de productores asociados en APACOOOP, según base de datos proporcionada por esta organización, la cual era de 30 asociados, más 10 productores adicionales obtenidos por referencia de otros agricultores.
- Políticas de confidencialidad de las grandes cadenas de supermercados, afectando el hallazgo de recaudación de datos.
- Poca información bibliográfica actual referente al aguacate.
- Dificultad para realizar entrevistas a personas en puestos de gobierno.

Capítulo II: Marco Teórico

Marco Teórico

Generalidades del aguacate

Como este es un estudio que busca medir y entender el efecto en el mercado de un bien específico como es el aguacate, es necesario ahondar sobre aspectos generales, esto con el fin de poder ampliar un poco sobre las diferentes variedades de aguacate que se encuentra en el mercado, cómo se produce y en qué condiciones.

De esta manera, se pueden entender bien las condiciones que presentan los productores nacionales (costarricenses), y las diferencias entre los tipos de aguacate.

El aguacate es originario de América, donde tiene principal presencia en México, Centroamérica y la región Norte de Sudamérica, por lo tanto "...posee alta variabilidad y adaptabilidad a diversas condiciones agroecológicas" (Baíza, 2003, p.5).

Como lo menciona Pardo (1999), el aguacate deriva su nombre de la palabra *náhuatl aguacal*, que significa testículo, debido a la forma que presentan las diferentes variedades; también se puede ubicar con otros nombres, dependiendo de la región que sea tomada en cuenta, tales como: cupanda (Michoacán) y palta (Sudamérica).

El aguacate es una fruta de mucha importancia a nivel mundial, debido a todos sus beneficios y usos múltiples como lo es: en sustitución de proteínas contenida en carnes, huevos, queso, y aves de corral, por tanto, es un fruto muy utilizado por los vegetarianos (CNP, 2006).

El aguacate además, es muy apreciado por su alto contenido de vitamina E, ácidos grasos requeridos por el cuerpo humano y proteína, que son absorbidas, evitando el colesterol negativo (CNP, 2010).

Representa una importancia a nivel económico; ya que, ha logrado desarrollar toda una cadena de valor asociada al bien: productores, comerciantes, trabajadores, consumidores, casas

procesadoras, macrobióticas, entre otros. Como lo menciona Baíza (2003): “es de gran importancia socioeconómica, debido a su demanda creciente, que proporciona empleos permanentes y temporales a los participantes de la cadena agrocomercial” (p.5).

Razas de aguacate.

Se habla de “raza” y no precisamente de especie, ya que la palabra raza como lo menciona Suardía (2001): “la antropología física utiliza el término raza, sólo para designar grupos biológicos y pueblos que están genéticamente aislados” (p.78). O como bien lo menciona Sánchez (2012): “del concepto racial como uno de categorías exactas e incuestionables basadas en la genética, es decir, que la raza es una condición genética de cada individuo” (p.92).

En el caso del aguacate, las características se dan a través de la semilla, la cual contiene las particularidades de cada tipo de aguacate, lo que lleva a que se generen diferentes razas, como lo indica Calabrese (citado en Baíza, 2003), se registran tres tipos de razas: mexicana, guatemalteca y antillana; las cuales están dentro de la especie *Persea Americana* Miller.

Lo que lleva a que se den las diferencias entre una raza y la otra, son varios elementos: color de retoños, olor de la hoja, forma y largo del tallo, tamaño y rigurosidad del aguacate y otros más (Baíza, 2003, p.5).

Las diferentes características que presenta cada raza permiten visualizar el dinamismo en el mercado de aguacate, el cual depende de lo que cada consumidor quiera o esté en busca de, así como de las condiciones y recursos que presente cada país para poder producir. Esto conlleva al análisis de aspectos económicos que se involucran en el mercado y su dinamismo.

Generalidades de la Zona de los Santos.

Costa Rica es un país que actualmente diversifica sus exportaciones entre variados productos y servicios, sin embargo, en el pasado, el aliciente de su economía era la actividad de la

agricultura, basado especialmente en los cultivos de café y banano, llegando a representar hasta un 50% de las exportaciones en 1982 (Woodbridge, 2015).

Una de las zonas que más se ha destacado por contar con los mejores cultivos de café, es precisamente la Zona de los Santos, o bien Valle de los Santos, que se ubica en el centro-Sur de Costa Rica y está formado por los cantones de Tarrazú, Dota y León Cortés. En la figura 1 a continuación, se puede apreciar el espacio ocupado por estas zonas y cómo están delimitadas:

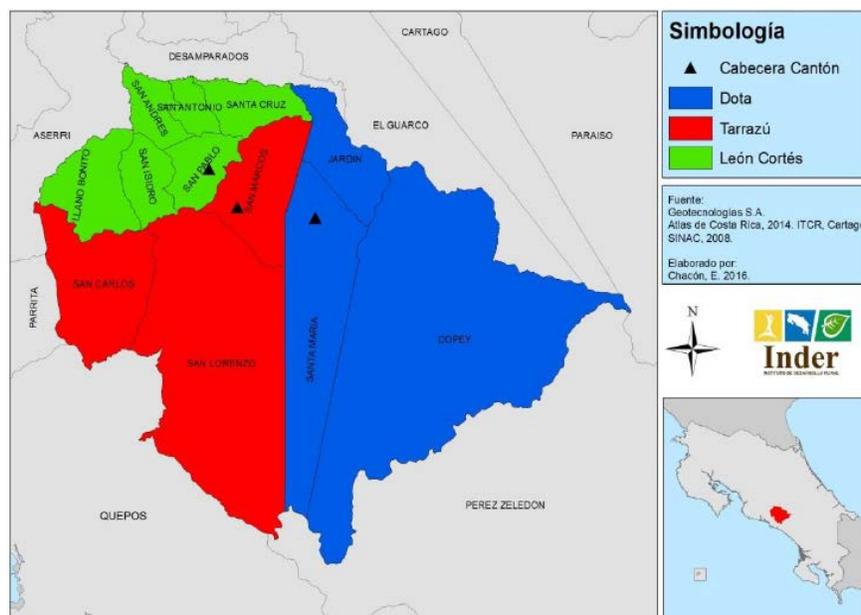


Figura 1. Mapa de la Zona de los Santos

Fuente: Imagen tomada de Consejo Territorial del Desarrollo Rural Los Santos, 2016, p.3.

No obstante, con el paso de los años, los pobladores de esta zona (Los Santos), han sabido adaptarse al mercado y diversificar un poco sus actividades, por lo que también se pueden encontrar siembras de aguacate. Algunos de sus agricultores han ideado realizar estas siembras asociadas.

Según lo menciona Solís (2016), “el cultivo de aguacate en los cantones de Dota, Tarrazú, León Cortés y el distrito de Frailes [...] se conoce desde hace unos 30 años” (p.1). Entonces, se puede apreciar, cómo esta región, por diferentes factores que se lo permiten, además de café, ha

implementado el cultivo del aguacate desde hace ya tres décadas. Solís (2016), también menciona un punto importante en cuanto a producción, pues “...en los últimos ocho años la actividad se ha incrementado, convirtiéndose en el segundo cultivo más importante, después del café” (p.1).

Topografía

La caracterización de la topografía de un lugar es un elemento fundamental para que se pueda aplicar o no algún tipo de actividad, en especial si se trata de la agricultura, y de ahí, el tipo de producto a cultivar.

Según la información más reciente, publicada por el Consejo Territorial de Desarrollo Rural Los Santos, se puede tomar como referencia los datos de relieve ahí mencionados, que son los que se van a describir en la tabla número 2.

No obstante, es importante tener en cuenta que este sector es bien conocido por sus muchas irregularidades de terreno, por lo que las mediciones pueden variar de un lugar a otro.

Tabla 2.
Características de relieve en la Zona de los Santos

Elevación	<p>Centro del territorio: De 100 hasta los 3 400 msnm (gran mayoría de extensión territorial con altura media- media alta, entre los 1 000 y 2 300 msnm).</p> <p>Sector Sur: Rangos altitudinales que van entre los 100 y 1 000 msnm.</p>
Hidrografía	<p>La protección boscosa existente, especialmente en el cantón de Dota, da lugar a una riqueza hídrica que atraviesa los principales cantones y drenan hacia la costa.</p> <p>En Copey de Dota nacen los ríos Savegre, Pirrís y Naranjo, cuyas cuencas abarcan una superficie de más de 1 080 km², lo que representa un 2% del Territorio costarricense. Las cuencas son territorios quebrados, dominado por grandes pendientes.</p>

Fuente: Elaboración propia, datos tomados de Consejo Territorial de Desarrollo Rural Los Santos (2016)

Basado en un informe de la Comisión Nacional De Emergencias de Costa Rica (s.f.) sobre la distribución de altitud variada de esta zona, se identificaría en la figura número 2 de la siguiente manera:

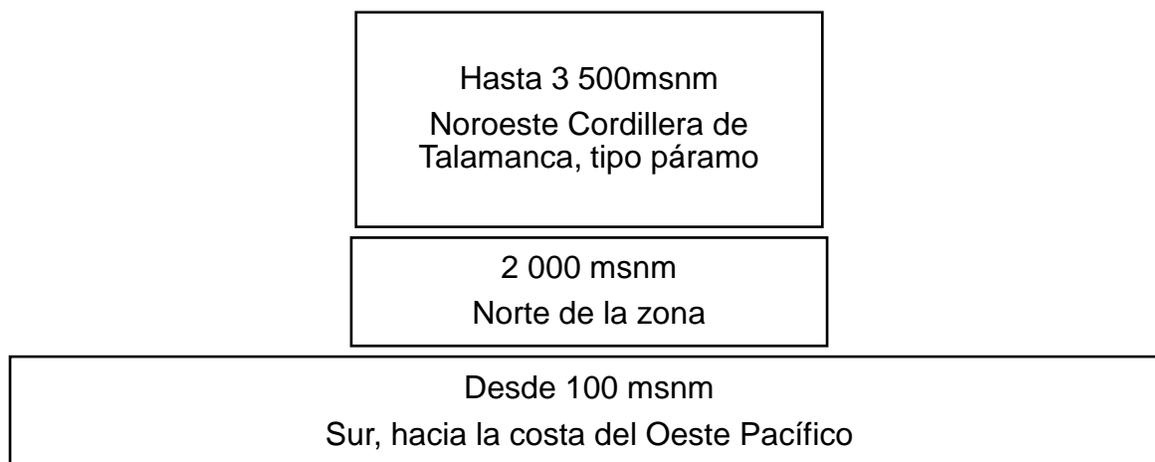


Figura 2. Variación de altitudes en la Zona de los Santos

Fuente: Elaboración propia, datos tomados de Comisión Nacional de Emergencias (s.f.)

A la vez y ratificando la irregularidad de este sector, en el gráfico número 3, puede notarse que los relieves de mayor altitud están ubicados entre Dota y León Cortés, mientras que, en Tarrazú, se presentan zonas más bajas.

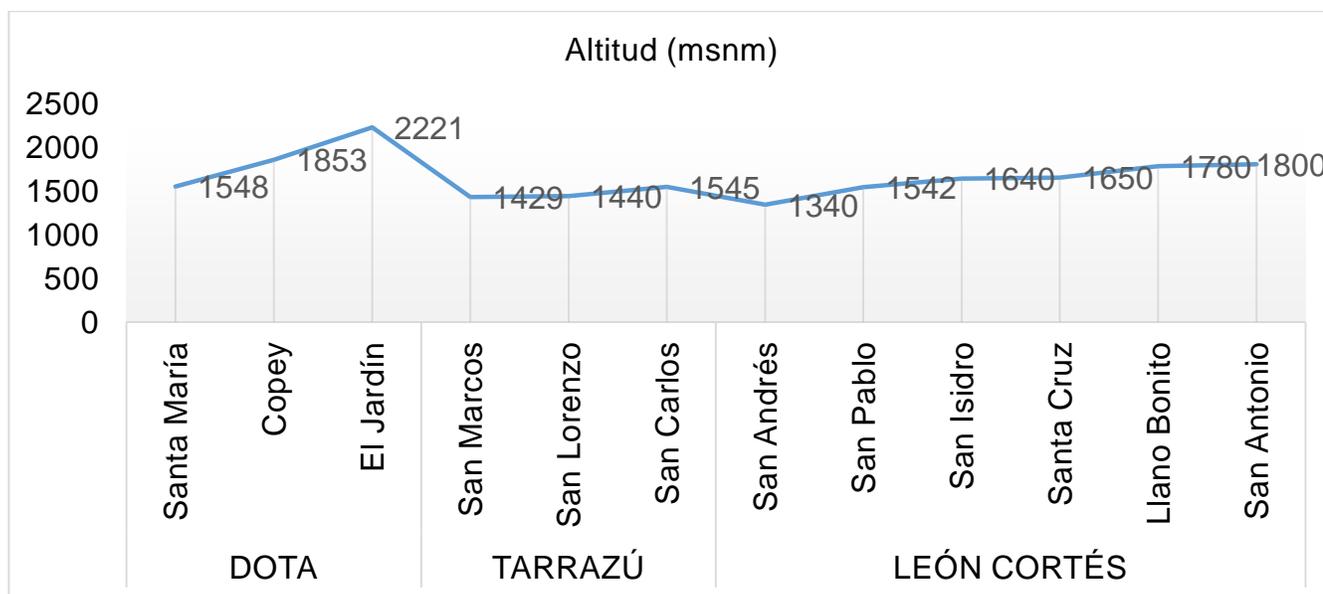


Gráfico 3. Altitud en metros sobre el nivel del mar (msnm) en Los Santos

Fuente: Elaboración propia, datos tomados de Comisión Nacional de Emergencias (s.f.)

A pesar de esta desproporción en el relieve, se puede decir que la Zona de los Santos, tiene algunas buenas características para producir aguacate, según la Agenda Técnica Agrícola de Michoacán (2015), el estado de mayor producción de aguacate en México, pues se menciona que, para obtener un cultivo rentable, este se debe encontrar entre un rango de altitud de 1 300 y los 2 400 msnm.

Clima.

Según el Consejo Territorial de Desarrollo Rural Los Santos (2016), en este sector, se pueden encontrar múltiples climas, y esto precisamente se debe a la diferencia de altitudes del territorio, como se mencionaba en el punto anterior (p.21).

Sin embargo, el tipo de clima que predomina en este lugar es el de la región montañosa, con diversificaciones de temperatura o precipitación, según su elevación, como lo demuestra la tabla 3:

Tabla 3.
Tipo de clima en Los Santos

Cantón	Tipo de Clima	Características
		Punto climático intermedio entre las lluvias moderadas del Valle Central y las lluvias torrenciales del Pacífico Central. El clima es variado por su relieve montañoso y alturas medias, así se registran temperaturas cálidas en las partes bajas y frías en las partes altas.
Tarrazú	Región Montañosa (Región del Pacífico)	
		Punto climático intermedio entre las lluvias moderadas del Valle Central y las lluvias torrenciales del Pacífico Central. El clima es variado por su relieve montañoso y alturas medias, así se registran temperaturas cálidas en las partes bajas y frías en las partes altas.
Dota	Región Montañosa	
		Alta humedad, la biotemperatura media anual varía de 12°C a 17°C, presencia de neblina, bosque no alterado, siempreverde.
		Punto climático intermedio entre las lluvias moderadas del Valle Central y las lluvias torrenciales del Pacífico Central. El clima es variado por su relieve montañoso y alturas medias, así se registran temperaturas cálidas en las partes bajas y frías en las partes altas.
León Cortés	Región Montañosa	

Fuente: Elaboración propia, datos tomados de Regiones y Subregiones Climáticas de Costa Rica.

Un aspecto importante para diferenciar en la tabla número 3 anterior es que, según Cerdas (2006), recalca que el exceso de humedad afectará sin duda el fruto, y al menos en el sector de Dota, se menciona la presencia de alta humedad, lo que la convierte en un factor perjudicial para los sembradíos.

Las tres zonas más importantes que conforman Los Santos, se les puede realizar una comparación, según el clima óptimo (16-18°C) para el desarrollo, del aguacate, versus el clima evidenciado para cada zona según el reporte de datos climáticos mundiales de la plataforma *Climate-Data*, como se muestra en la tabla 4:

Tabla 4.
Temperatura y precipitación promedio en Los Santos

Lugar	Temperatura promedio (Óptimo 16-18°C)	Precipitación media anual (Óptimo 1 200mm anual)
Santa María (Dota)	17,9°C	2 647 mm
San Marcos (Tarrazú)	18,5°C	2 268 mm
San Pablo (León Cortés)	17,5°C	2 218 mm

Fuente: Elaboración propia. Datos tomados de <https://es.climate-data.org/> y Manual de Manejo Pre y Pos cosecha de Aguacate. Cerdas, 2006

De esta manera, se puede demostrar que, según la tabla número 4:

- A pesar de que Santa María (Dota) y San Marcos (León Cortés) logran entrar en la temperatura óptima, San Marcos de Tarrazú se eleva por 0,5°C, empero, se debe reconocer que estos sectores pueden presentar altitudes diferentes, lo que puede a la vez, modificar su temperatura.

• La precipitación promedio anual de los tres sectores (2 378 mm), está lejos de poder llegar a cumplir la expectativa de la medición óptima para este factor, en su promedio, se sobrepasa 1 178 mm anual.

De acuerdo con el censo realizado en el 2014, se puede apreciar en la tabla 5 que la Zona de los Santos tiene la representación del 32% de las hectáreas sembradas del país:

Tabla 5.
Distribución porcentual por región de hectáreas sembradas

Región	Hectáreas	Porcentaje
Zona de los Santos	350,42	32%
San Carlos	95,63	9%
Perez Zeledon	68,86	6%
San Mateo	43,56	4%
Buenos Aires	42,41	4%
Turrialba	39,57	4%
Otras regiones	467,88	42%
Total	1 108,33	100%

Fuente: Propia datos tomados del VI Censo Nacional Agropecuario 2014.

Precosecha, Cosecha y Post-Cosecha

Esta es una trilogía fundamental para determinar la calidad del aguacate. Conlleva desde la forma en que se preparan los suelos, se cultivan, el mantenimiento de los árboles, el momento de la cosecha y el trato que se le dé al aguacate una vez cosechado. Todo esto, permitirá, que el mismo presente las condiciones apropiadas para su comercialización.

En la parte de precosecha hay elementos fundamentales, en la tabla 6 se presentan aspectos de la precosecha:

Tabla 6.
Principales aspectos en la precosecha

Aspecto	Detalle
Suelo	<ul style="list-style-type: none"> • Debe tener el pH adecuado (de 5,5 a 6,5) • Desarrollo de un buen sistema de drenaje • Análisis químico para aplicación de los insumos de preparación • Eliminación de las malas hierbas • Profundidad del hueco adecuada
Distancia de la siembra	<ul style="list-style-type: none"> • Se considera topografía del terreno • Tipo de poda que se va a realizar • Si está asociado o no
Manejo del árbol	<ul style="list-style-type: none"> • Correcta fertilización • Protección de los árboles y frutos de animales e insectos. • Prevención de plagas y enfermedades con la aplicación de un correcto control químico • Realización de podas

Fuente propia dato tomados de: Manual del aguacate (2011) y Caracterización de la agrocadena del Aguacate, Zona de los Santos (2007)

Generalidades económicas

Es necesario, para comprender el mercado y el consumo del aguacate en Costa Rica, explicar elementos claves que permitan entender cómo funcionan las economías internas, qué motiva a los consumidores, y qué permite que una economía doméstica se pueda desarrollar.

Como este estudio se basa en el efecto en el mercado costarricense, es necesario definir el concepto de mercado, "...para todos los autores y expertos en marketing, los términos cliente y mercado tienen el mismo significado y atribución. Se trata de conceptos que hacen referencia al público objetivo o consumidores de una marca" (Soria, 2017, p.20).

Pero el enfoque de esta investigación es la interacción de los actores económicos dentro de un espacio físico, la relación entre importadores, productores y consumidores en el territorio nacional, este es el concepto plasmado para la realización de este estudio.

El hecho de que exista una apertura en el comercio, y que haya tantas economías abiertas crea un comercio con alto movimiento y una cadena comercial que no tiene fin "...es un mundo en el cual el volumen de bienes, servicios e inversiones que cruza las fronteras nacionales se expande con rapidez" (Hill, 2011, p.4). Esta apertura trae consigo desarrollos tecnológicos que mejoran la competitividad de los actores en los diferentes mercados.

Según el MAG (2014), no hay muchos estudios en Costa Rica para el desarrollo de mejora de tecnologías, aunque en los últimos años, ha existido un empuje a este sector por medio de la Fundación para el Fomento y Promoción de la Investigación y Transferencia de Tecnología Agropecuaria de Costa Rica (FITTACORI) y el nombramiento de un Gerente del Programa Nacional de Aguacate por parte del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

La economía con sus diferentes variables viene a proyectar que, "...el comercio entre dos países puede mejorar el bienestar de las naciones participantes". Asimismo, cabe destacar que "el comerciar permite a las personas comprar una mayor variedad de bienes y servicios a un menor precio" (Mankiw, 2012, p.10).

En el mercado costarricense se da un alto volumen de importación de aguacate, como fue mencionado en el apartado del planteamiento del problema y delimitación de la investigación, y

esto trae consigo una lucha grande en los productores por competir en calidad, precios y volumen. Como bien lo menciona Mankiw (2012): "...enfrentan disyuntivas, es necesario comparar los costos y los beneficios de los diferentes cursos de acción que pueden tomar" (p.5).

Empero, el mercado siempre va a estar regido por los agentes que conformen la sociedad, como "el poder de mercado, que se refiere a la habilidad que tiene una persona, o un pequeño grupo de personas, para influir indebidamente en los precios del mercado" (Mankiw, 2012, p. 13).

En un mercado también existen diferentes intercesores como el Estado (sector público), de donde se despliegan distintas variables que hacen que la economía se mueva, por ejemplo, Hill (2011), menciona que "nadie planifica los bienes y servicios que produce un país" (p.44).

Todo lo anterior, viene siendo parte del "ciclo económico, el cual consiste en fluctuaciones irregulares y en gran medida impredecibles de la actividad económica" (Mankiw, 2012, p.16).

Elementos e importancia del marketing

Ligado al tema anterior de la economía, sale a relucir el marketing y sus elementos que son fundamentales para el objeto de esta investigación.

Esto conlleva a que se determine el primer concepto, el cual es mercado, definido como "público más importante para la marca. Es el grupo de personas que pueden convertirse en clientes" (Soria, 2017, p.24).

Por tanto, al entender qué es mercado, se puede determinar un nuevo concepto que emana del dinamismo del mercado, la palabra "*marketing*", que "debe entenderse no en el sentido tradicional de realizar una venta —"hablar y vender"—, sino en el sentido moderno de satisfacer las necesidades del cliente" (Kotler y Armstrong, 2017, p.5).

Además, cuando surge una necesidad, según nos menciona "los deseos están respaldados por el poder de compra, se convierten en demandas" (Kotler y Armstrong, 2017, p.6).

Existiendo entonces una demanda, trae a analizar el tema de cómo se va a colocar un producto por medio de varios factores “conjunto de herramientas tácticas de marketing que la empresa combina para producir la respuesta deseada en el mercado meta” (Kotler y Armstrong, 2017, p.54).

Esta mezcla de mercado está basada en herramientas conocidas como el mix de marketing, Kotler, Amstrong, Saunders y Wong, (citado en Soria, 2017) “la combinación adecuada de publicidad, venta personal, promoción de ventas y relaciones públicas que la empresa utiliza para alcanzar sus objetivos publicitarios y de marketing” (p.32).

El colocar un producto en un mercado interno o externo, involucra tener a mano el suficiente conocimiento para la mejor toma de decisiones:

A pesar de que por lo regular pensamos que son los vendedores quienes llevan a cabo el marketing, los compradores también participan en él. Los consumidores realizan marketing cuando se dan cuenta que necesitan productos, buscan productos, interactúan con las compañías para obtener información y realizan sus compras. De hecho, las tecnologías digitales de hoy, desde los sitios web y las aplicaciones de los teléfonos celulares hasta la desmedida aparición de social media, han dado poder a los consumidores convirtiendo el marketing en un proceso bidireccional. (Kotler y Armstrong, 2017, p.54)

A partir de los datos que se logren recolectar de un mercado en el país de interés, se definirá el movimiento de este, pues destacan factores logísticos y económicos, ya que:

Es en este punto donde se refleja el comportamiento de la oferta y la demanda, así como la posición de los competidores, el tipo de cambio y las tasas de interés, las

cuales se consideran condiciones que determinan los costos y los precios de bienes y servicios. (Alvarado, 2016, p.6)

Por todo lo anterior mencionado, es relevante ver las nuevas tendencias que el sector del aguacate costarricense tiene en la producción de este bien, y cómo puede competir ante las importaciones.

Un movimiento comercial entrelaza diferentes actividades de *marketing* global en donde “un Estado especifica requisitos para la ciudadanía, define fronteras geográficas y controla el comercio y movimiento de personas y bienes a través de sus fronteras” (Cateora, Gilly y Graham, 2014, p.160).

Si se trata de cadenas de suministro, Cateora et al. (2014), afirman que, “el mercado de cada país tiene una estructura de distribución para que los bienes pasen del productor al usuario. Esta estructura contiene una serie de intermediarios que suelen desempeñar funciones, actividades y servicios que reflejan la competencia existente” (p.430).

Así bien, dos o más países al interactuar, deben considerar “el papel del mercado ante la economía internacional, flexibilizando los aranceles como mecanismo regulador de comercio exterior” (Arango y Pérez, 2015, p.139).

Comercio exterior

Costa Rica al año 2018, cuenta con 14 tratados vigentes de acuerdo con el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX en adelante), lo que demuestra que el país posee una economía abierta. Esto indica que están incluidas las importaciones y exportaciones, desde y hacia diferentes países, demostrando a la vez, cómo acuerdos comerciales pueden abrir la puerta para que se den relaciones internacionales e intercambios mercantiles.

Pero antes de hablar de los tratados que Costa Rica tiene, es preciso mencionar aspectos que intervienen en el comercio internacional, y analizar conceptos que son necesarios para desarrollar el tema de investigación.

Tal como lo menciona Vera (2015), el comercio puede catalogarse en diferentes conjuntos de acuerdo a su naturaleza: ya sea que se trate de comercio interior / nacional, en el cual se ven involucrados agentes económicos, llámense personas físicas o jurídicas y administraciones públicas; o bien que sea referido a comercio exterior, lo que quiere decir que, la comercialización de la producción se da a nivel internacional.

El comercio exterior que se da entre dos o más países va a depender de las necesidades de cada uno de estos, así como de su poder para producir o adquirir recursos.

Un país recurre a la importación, que es definida como “bienes y servicios producidos en el extranjero y vendidos en nuestro país” para abastecer al mercado local de aquellas necesidades que este no pueda cubrir; de igual forma, un país recurre a la exportación, la cual es referida como “...bienes y servicios producidos en nuestro país y vendidos en el extranjero” cuando está en capacidad de tener excedentes de algún bien, de los que puede sacar provecho. (Rabasco, 2017, p.732).

Ligado a un tema de intercambio de comercio, se encuentra la política comercial, definida por Rabasco (2017) como: “...la política del gobierno que influye directamente en la cantidad de bienes y servicios que importa o exporta un país. Adopta varias formas... arancel, contingente...” (p.759).

Es entonces cuando la parte privada debe empezar a gestionar cómo llevar a cabo el comercio, para que sus clientes en otro país estén satisfechos, pues como lo menciona Rodríguez

(2017), la internacionalización “consiste en introducir productos o servicios que pueden ser novedosos en el mercado de destino” (p.36).

Por supuesto, que una empresa local llegue a internacionalizarse, implica que tuvo que realizar arduos estudios de mercadeo, pues debe operar con base en esa información para la toma de decisiones correctas.

Tratados de libre comercio

Un factor determinante dentro de las nuevas iniciativas de libre comercio son precisamente los tratados de libre comercio (en adelante TLC). Estos han surgido como respuesta al acelerado proceso de globalización que se experimenta en muchos aspectos alrededor del mundo.

Un tratado de libre comercio es “un compromiso firmado entre diferentes países para eliminar o disminuir los aranceles entre ellos, independientemente de los aranceles fijados con los países que no se encuentran en el acuerdo” (Hernández, 2014, p.52).

En la última década, la figura de TLC ha tomado fuerza como uno de los principales promotores del libre comercio en el mundo entero, ya que los han llevado a cabo entre países o entre bloques de países, pero siempre bajo un mismo marco jurídico que permita establecer términos y condiciones precisas.

Costa Rica actualmente tiene diferentes tratados, sin embargo, para efecto de este estudio, se va a tomar en cuenta solamente dos de estos, los cuales son: Perú y Chile.

Costa Rica tiene ratificado un tratado de libre comercio con la Republica del Perú, el cual entró en vigencia el 1º. de junio de 2013. Este tratado fue firmado por ambos países el 26 de mayo de 2011 en Costa Rica (COMEX, 2019).

Desde entonces, este tratado ha contribuido con US\$ 21.8 millones en exportaciones y US\$ 64.3 millones importados – valor durante el 2017 –, esto de acuerdo con datos del Ministerio de Comercio Exterior (COMEX, 2019).

Sobre el aguacate, dentro de este tratado, tanto en la lista de ítems, como en el Programa de Eliminación Arancelaria, se establece que “aguacates (paltas), frescos o secos”, tienen categoría de desgravación A, donde los aranceles sobre las mercancías incluidos en esa lista serán eliminados y estas quedarán libre de arancel en cuanto el tratado se haga vigente (COMEX, 2011).

De igual manera Costa Rica y Chile cuentan con un acuerdo llamado Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile y del Protocolo Bilateral Adjunto Celebrado entre las Repúblicas de Costa Rica y de Chile, mismo que entró en vigencia el 15 de febrero de 2002 (COMEX, 2019).

Desde entonces, este tratado ha contribuido con US\$ 34.3 millones en exportaciones y US\$ 280.2 millones importados – valor durante el 2017 –, esto de acuerdo con datos del Ministerio de Comercio Exterior (COMEX, 2019).

Referente al aguacate en ese tratado, tanto en la lista de ítems, como en el Programa de Desgravación Arancelaria de Chile, se establece que “aguacates (paltas)”, tienen categoría de desgravación D, donde los aranceles aduaneros sobre las mercancías incluidos en esa lista serán eliminados por etapas, quedando libre de arancel a partir del 1º. de enero del 2015 (COMEX, 2019).

Adicionalmente se revisó la base de datos para análisis Penta (el cual es un *software* de inteligencia comercial para empresas de comercio exterior), con el fin de poder determinar si esta desgravación fue efectivamente ejecutada y se pudo observar que no existe registrado ningún pago de aranceles para la subpartida 080440 (aguacate).

Producción nacional

Como bien se conoce, una producción nacional o local se refiere a aquellos bienes y servicios fabricados o elaborados en un territorio determinado en un periodo determinado. Para esta investigación es relevante incorporar esta variable, ya que la producción nacional forma parte importante del mercado de aguacate, y por ende del presente análisis.

Las medidas tomadas en los últimos años relacionadas con importación de aguacate, así como la dinámica comercial que se vive en el país crean una necesidad de incorporar la producción nacional de la fruta como una variable relevante para el análisis de los cambios dentro del mercado.

Agrocadenas

Las agrocadenas según Vega (2016): “son el conjunto de actividades que se articulan técnica y económicamente desde el inicio de la producción y elaboración de un producto agropecuario hasta su comercialización final” (p.17).

Se puede afirmar entonces que, en una agrocadena, se ven involucrados tanto instituciones públicas como privadas que influyen en el comportamiento de las mismas y la competitividad que desarrollan. En la figura número 3, se aprecia de una manera más gráfica, los elementos que conforman una agrocadena:

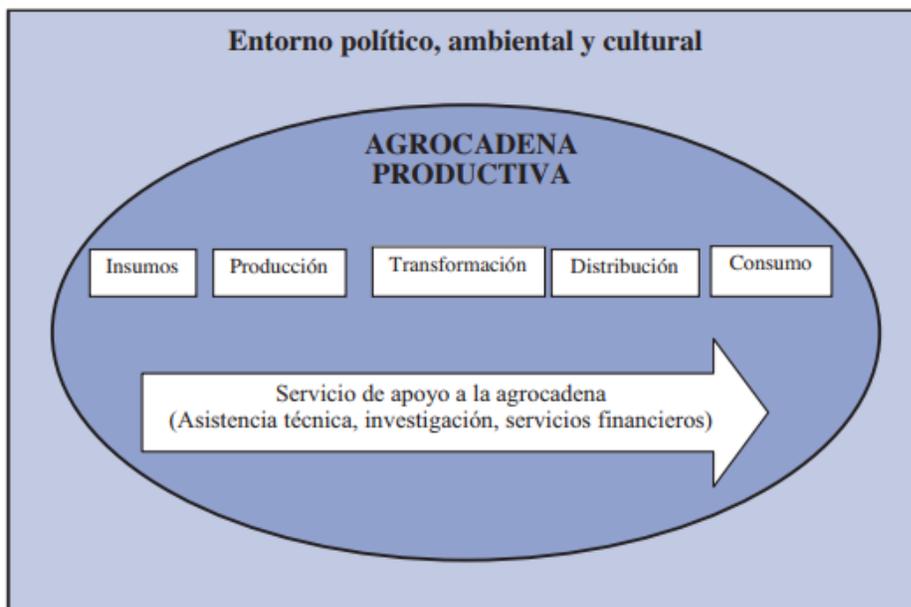


Figura 3. Elementos de agrocadena productiva

Fuente: Imagen tomada de Alianzas Productivas en Agrocadena, Experiencias de la FAO en América Latina Piñones S, Acosta Luis, Tartanac F, 2006, p27

Con base en lo anterior, se entiende entonces, que una modificación en los factores de oferta demanda y precio de un producto, en ese caso el aguacate, va a generar directamente una inestabilidad que afectaría a todos los involucrados: desde los pequeños supermercados que venden el aguacate en kilos, hasta las grandes cadenas alimenticias que tienen esta fruta incorporada en su menú.

Distribución comercial y tipos de consumidor

En una cadena logística, se presentan también los diferentes canales de distribución, estos “pueden ser varios, sin que deba entenderse que el uso de uno de ellos excluya el de los demás, ya que en mayor o menor grado todos son compatibles entre sí” (Sancho, 2015, p.89).

Por supuesto hay una figura importante al término de la cadena, que viene a ser el consumidor final. Para llegar hasta ese punto, tal como lo explican Blanco, Prad y Mercado (2016), “normalmente un canal de distribución tiene una estructura convencional compuesta por empresa

fabricante, uno o varios mayoristas, y uno o varios minoristas. Cada miembro del canal es independiente” (p.200).

Es decir, si se relacionan los involucrados de la industria aguacatera, se puede encontrar una variabilidad grande, pues hay productores nacionales que tienen consumidores finales (fabricante-consumidor final), si ningún intermediario, o pueden presentar varios actores dentro de los canales de distribución (fabricante – mayorista - minorista - consumidor final). Como se muestra en la figura 4:

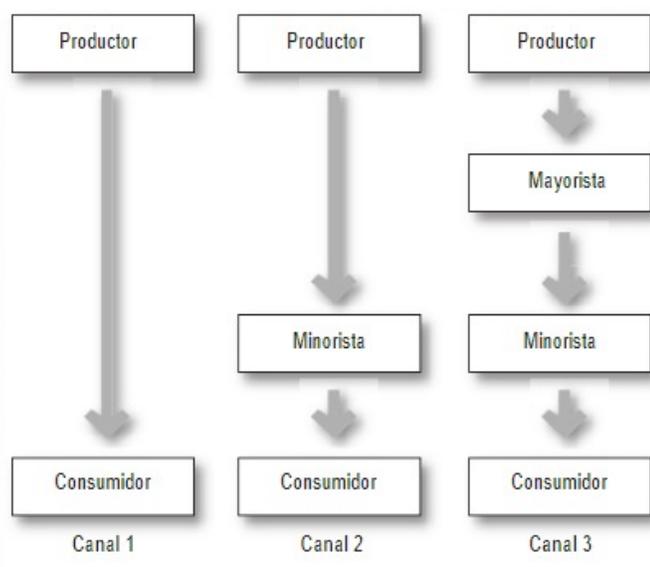


Figura 4. Canales de distribución

Fuente: Imagen tomada de Marketing, Kotler, Armstrong, 2017, p.303.

Capítulo III: Marco Metodológico

Estrategias Metodológicas.

Con las estrategias metodológicas, se pretende establecer un proceso metódico, concatenado y holístico, que permita realizar el análisis correcto de los objetivos que se tienen en esta investigación, mediante la definición adecuada del tipo de estudio y su enfoque, la correcta definición de las variables a analizar, el establecimiento de las poblaciones objeto de estudio, la determinación de las estrategias de recolección de información, cuál es la estructura básica de los instrumentos a utilizar, cuál va a ser la estrategia para el análisis y la presentación de los resultados.

En los siguientes apartados, se dará una secuencia lógica de cómo se debe direccionar el trabajo de campo por realizar, y la manera más adecuada para poder ejercer el análisis y plasmar los resultados de una manera ordenada, sistemática y correcta.

El estudio sobre el sector productivo de aguacate *hass* en la Zona de los Santos, Costa Rica y el efecto que produce en el mercado costarricense la importación de aguacate *hass* y otras variedades provenientes de Chile, Nicaragua y Perú, periodo 2014-2017, requiere abordar elementos varios como precios, rendimiento por hectárea, agrocadena y caracterización de los productores.

Tipo de Investigación

El tipo de investigación que va a ser aplicada es, el estudio de caso con un enfoque mixto. Este procedimiento “no tiene técnicas específicas, sino que implica la recolección, análisis e integración de datos cuantitativos y cualitativos” (Muñoz, 2015, párr.6).

Aunque es una técnica inicialmente utilizada para investigaciones más enfocadas con las ciencias sociales, durante los últimos años, ha tomado fuerza en las ciencias administrativas y se consideró que concuerda con lo que se pretende estudiar.

Se busca con este tipo de investigación, ver cómo es afectado el mercado con las importaciones de aguacate y la producción de esta misma fruta a nivel local, esto lleva a que se estudien las variables de mercado antes mencionadas.

Se busca presentar datos cuantitativos como volúmenes de importación, así como de producción nacional y precios para el aguacate nacional y el importado. Pero adicional se desea mediante otro tipo de fuentes de información, en su mayoría primarias (entrevistas y cuestionarios), la recolección de información cualitativa, permitiendo la determinación de aspectos relevantes para alcanzar los objetivos de investigación.

Operacionalización de Variables

Tabla 7.

Operacionalización de variables

Objetivos específicos	Variable	Definición	Indicadores	Definición Instrumental
Describir la agrocadena modelo en el sector de aguacate costarricense; a través de información secundaria proporcionada por instituciones gubernamentales, y así determinar cómo la misma es influenciada por la dinámica del mercado.	Agrocadena	Las cadenas de valor constituyen una serie de red integrada funcionalmente entre las actividades extractivas, productivas, comerciales y de servicios que cubren todas las etapas de la cadena de suministro, desde la transformación de las materias primas, pasando a través de las etapas de manufactura inmediata, hasta la entrega del producto terminado en el mercado. (Narodowski y Remes Lenicov, 2012, p. 63)	1. Áreas sembradas de aguacate 2. Rendimiento por hectárea. 3 Actores en la agrocadena.	1. Entrevista a Expertos. 2. Fuentes secundarias (estudios del INEC, MEIC y Consulsantos).

<p>Evaluar la relación que se presenta entre las importaciones de aguacate de los principales países proveedores y la producción nacional; comparando datos cualitativos y cuantitativos, para así determinar la capacidad de abastecimiento de la demanda costarricense.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Importaciones. 2. Producción nacional. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Importaciones: son aquellos productos que provienen de otros países que cumplen con el proceso de ingreso al país mediante el cumplimiento de los requisitos aduaneros que solicitan los países donde ingresan. 2. Producción nacional: Todos los bienes y servicios producidos dentro de un territorio en un espacio y tiempo determinado. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Registros de importaciones. 2. Información de países proveedores. 3. Rendimiento por hectárea. 4. Tecnificación de los productores. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Entrevista a expertos. 2. Fuentes secundarias (estadísticas PROCOMER, MAG, CNP). 3. Datos Consulsantos.
<p>Identificar el dinamismo del mercado, por medio del análisis de datos estadísticos de las importaciones y producción nacional, con el fin de determinar el efecto que esto causa a los productores locales.</p>	<p>Mercado.</p>	<p>Mercado “para todos los autores y expertos en marketing, los términos cliente y mercado tienen el mismo significado y atribución. Se trata de conceptos que hacen referencia al público objetivo o consumidores de una marca” (Soria, 2017, p.20).</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Temporadas. 2. Capacidad productiva. 3. Importaciones. 4. Retos que enfrentan los productores nacionales. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Entrevistas a expertos. 2. Aplicación cuestionarios a productores. 3. Fuentes secundarias y terciarias (estadísticas, CENSO Nacional, información publicada por el CNP).

Población

Dado el enfoque de la investigación, se requieren fuentes de información especializadas y con experiencia en dinámica del aguacate en Costa Rica, por lo que, de acuerdo con estas necesidades de información, la población seleccionada para realizar la investigación son entidades gubernamentales y no gubernamentales, especializadas en el tema del aguacate. Así como los productores de la Zona de los Santos, que es el área de acción para la investigación.

También, la búsqueda de información se hará, mediante personas expertas en la fruta, que pueden venir apoyar los fundamentos de la investigación.

Censo

Cuando se habla de población, se refiere a “una colección finita o infinita de unidades (individuos o elementos) de las cuales se desea obtener una información” (Grande y Abascal, 2014, p. 255).

Para el caso de esta investigación, se procede a realizar un cuestionario, el cual es aplicado al total de productores brindado por la organización APACOOOP (30 asociados), y mediante los mismos productores, se accede a 10 agricultores más. Por eso, se considera que se realiza un censo, donde se aplica el instrumento al 100% de la población proporcionada por APACOOOP.

Estrategia para la Recolección de la Información

Es importante contar con la información correcta para poder responder a las preguntas generadoras. Las fuentes de información que se van a trabajar en esta investigación son: primaria y secundarias.

Se utilizó una base de datos de productores, a los cuales se les realizó una encuesta vía telefónica para poder determinar su opinión con respecto a aspectos relevantes de la agrocadena, la relación de producción nacional e importaciones y la dinámica del mercado.

Así mismo se contactó a personeros de diferentes instituciones gubernamentales, y representantes del sector privado, a estos se les aplicó una entrevista presencial, con el fin obtener su opinión con respecto al sector aguacatero, poder también contar con su perspectiva en temas de agrocadena, producción nacional y dinámica de mercado.

Primarias

Estas son aquellas obtenidas de primera mano, y que no han sido publicadas previamente o que no existen al momento. Grande y Abascal (2014).

Para las fuentes de información primaria, se utilizan los instrumentos de recolección de información denominados: entrevista y cuestionario.

Entrevista

Herramienta aplicada a personas especializadas, ya que, estas van a brindar tanto información, cualitativa suficiente para su posterior análisis y tabulación. Las mismas aplicadas a funcionarios del Ministerios de Agricultura y Ganadería, del Servicio Fitosanitario del Estado como representante de la parte estatal, también se aplicó una entrevista al Presidente de la Cámara de Exportadores e Importadores de Productos Perecederos, como representación de los importadores, y Carlos Gamboa Gerente de APACOOOP, como representante de los productores, todos actores importantes en el mercado del aguacate, donde es fundamental analizar sus diferentes punto de vista para la presente investigación.

De acuerdo con Bernal (2010) las entrevistas son: “las principales fuentes para la obtención de la información, en el estudio de caso, son las personas directamente relacionadas con el caso o la unidad de análisis y documentos de toda índole válidos que contengan información sobre el caso” (p.116).

Cuestionarios / Encuesta

“Instrumento formado para una serie de preguntas que se contestan por escrito a fin de obtener la información necesaria para la realización de una investigación” (Tamayo y Tamayo, 2004, p.33).

Para la presente investigación se realizó una encuesta telefónica, de 11 preguntas, a 40 productores de la Zona de los Santos. Parte fundamental para conocer más sobre la agrocadena y sus perspectivas sobre la situación de este sector.

Secundarias

Como explica Grande y Abascal (2014): “información que ya existe, que se encuentra disponible en el momento en que surge la necesidad de su utilización” (p.60).

De acuerdo con el tipo de investigación que se desea realizar se pretende obtener datos mediante las siguientes estrategias de recolección de información:

Fuentes bibliográficas e internet

Por medio de estudios que se hayan realizado, así como también información en los sitios web de las instituciones gubernamentales y no gubernamentales que estén relacionados al objeto de estudio tales como: estadísticas, informes sectoriales, boletines electrónicos, censos, entre otros. Como indica Bernal (2010), “no existe duda sobre las posibilidades que hoy ofrece internet como una técnica de obtener información; es más, se ha convertido en uno de los principales medios para recabar información” (p.194).

Bases de datos

Las cuales son definidas por Grande y Abascal (2014), como “...una colección de información relacionadas y accesibles conforme a algún criterio de selección. Por medio de ellos,

se obtiene información cuantitativa relevante que permite mediante números responder a preguntas hechas durante la investigación” (p.90).

Estas bases de datos se obtienen de fuentes veraces como lo son el CNP, MAG, PROCOMER, bases de datos Penta, Trade Map, entre otros.

Estructura Básica de las Técnicas

Las fuentes de información utilizadas para el análisis de los datos son fuentes primarias, mediante la utilización de entrevistas a expertos que puedan apoyar en acotaciones sobre las nuevas tendencias que se trabajan en el sector del aguacate, así como entrevistas a personas que estén inmersas en el dinamismo del mercado.

También buscará contactar a los encargados de las diferentes instituciones que estén vinculadas con el sector del aguacate y que puedan contribuir en la recopilación de información relevante para el estudio.

Por otro lado, se cuenta con fuentes secundarias (estudios, estadísticas, reportes, boletines y fuentes bibliográficas). Lo que se pretende es tomar información publicada por instituciones como la Cámara Nacional de Productores (CNP), Cámara de Importadores y Exportadores de Productos Perecederos (CEIPP), Sistema de Información e Inteligencia de Mercados (SIIM), Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).

Aplicando la metodología de trabajo sobre fuentes secundarias, se pretende tomar estudios realizados por los diferentes entes y procesarlos de manera que se cree una nueva base de datos que permita realizar el análisis requerido y además que permita crear un criterio basado en los objetivos que se plantearon.

En la tabla número 8, se presenta la forma que se desea trabajar para poder utilizar los instrumentos de recolección mencionados en el apartado anterior:

Tabla 8.

Instrumentos de recolección

Tipo de Fuente de Información	Fuente de información
Primaria, enfoque cualitativo	Entrevista a expertos
Primaria, enfoque cualitativo	Cuestionarios a productores
Secundaria, enfoque mixto	CENSO 2010 Consultantes
Secundaria y Terciaria, enfoque mixto	Boletines CNP/SIIM
Secundaria, enfoque cuantitativo	Lista Precios CNP
Secundario, enfoque cuantitativo	Estadísticas PROCOMER, MAG, SEPSA
Secundario, enfoque cuantitativo	CENSO INEC
Secundario y terciaria, enfoque mixto	Diferentes fuentes bibliográficas

(Fuente: Elaboración propia).

En la figura número 5, se presenta un diagrama, el cual es la ejemplificación de manera más gráfica, sobre cuáles son las fuentes de información a utilizar y los instrumentos que se van a usar para poder recaudar la información que ayude a lograr los objetivos de esta investigación.

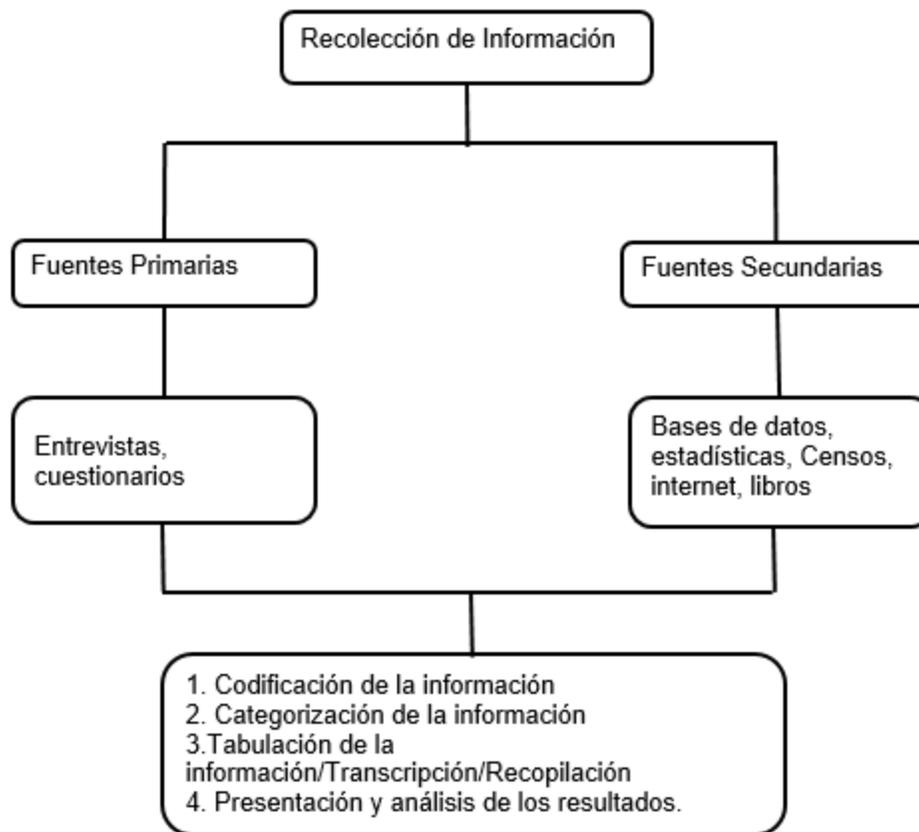


Figura 5 Estructura básica de las técnicas

Fuente: Elaboración propia, datos tomados de Bernal (2010)

Estrategia para el Análisis y la Presentación de los Resultados.

Para esta parte es esencial realizar el procesamiento de los datos:

Consiste en procesar los datos (dispersos, desordenados, individuales) obtenidos de la población objeto de estudio durante el trabajo de campo, y tiene como finalidad generar resultados (datos agrupados y ordenados), a partir de los cuales se realizará el análisis según los objetivos y las hipótesis o preguntas de la investigación realizada, o de ambos. (Bernal, 2010, p. 198)

Tal y como lo menciona Bernal (2010) “el procesamiento de datos debe realizarse mediante el uso de herramientas estadísticas con el apoyo del computador, utilizando alguno de los programas estadísticos que hoy fácilmente se encuentran en el mercado” (p.198).

En esta investigación el análisis y presentación de los datos se hará mediante: tablas, gráficos y figuras. Estas herramientas son fáciles de entender y pueden contener información relevante en un espacio suficiente sin recargar el análisis con demasiada información o con elementos que no son relevantes.

Por tal motivo es importante saber codificar y organizar la información para poder agrupar y seleccionar la data que responderá a las preguntas generadoras de este trabajo de investigación.

Capítulo IV: Análisis e Interpretación de Resultados

Resultados del Cuestionario a Productores de Aguacate

Para poder conocer sobre las apreciaciones de los productores ubicados en la Zona del Santos, referente a la situación actual del país, en cuanto a la producción del aguacate y el mercado, a partir de su propia experiencia, se les aplicó un cuestionario a 40 productores de forma telefónica.

Se consultó a los productores su edad, los resultados arrojados se pueden observar en el gráfico número 4:

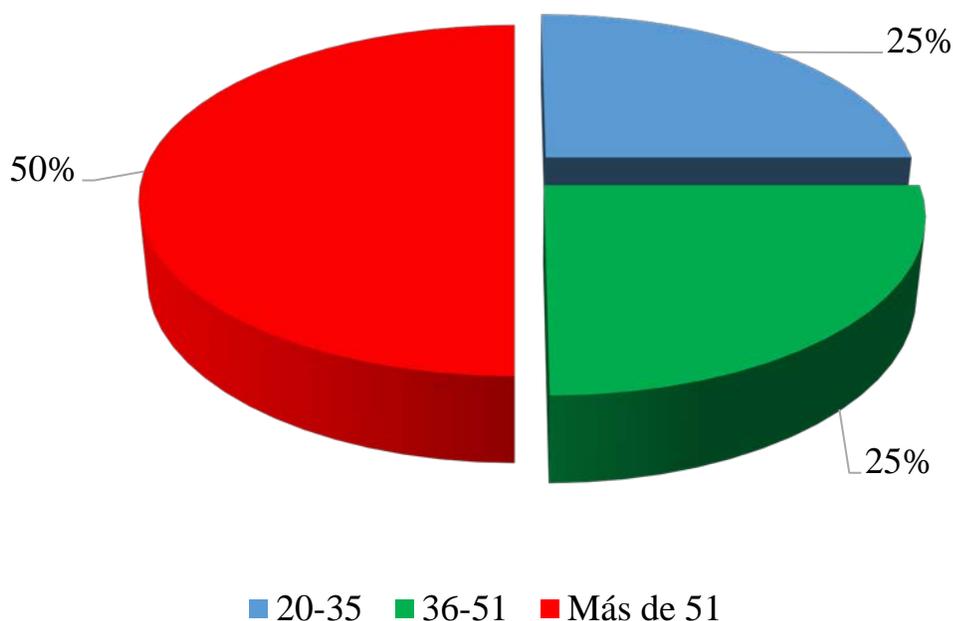


Gráfico 4. Edad en años cumplidos de los productores de aguacate
Fuente: Encuesta aplicada en el mes de Mayo del 2019. Elaboración propia

Se observa según el Gráfico 4, que el 75% de los encuestados tiene entre 36 y más de 51 años, y el restante 25% se encuentra entre los 20 y 35 años. Por lo que se puede apreciar que, en su mayoría son productores cerca a ser adultos mayores.

De igual forma se preguntó a los productores el género, se muestran los resultados en el Gráfico número 5:

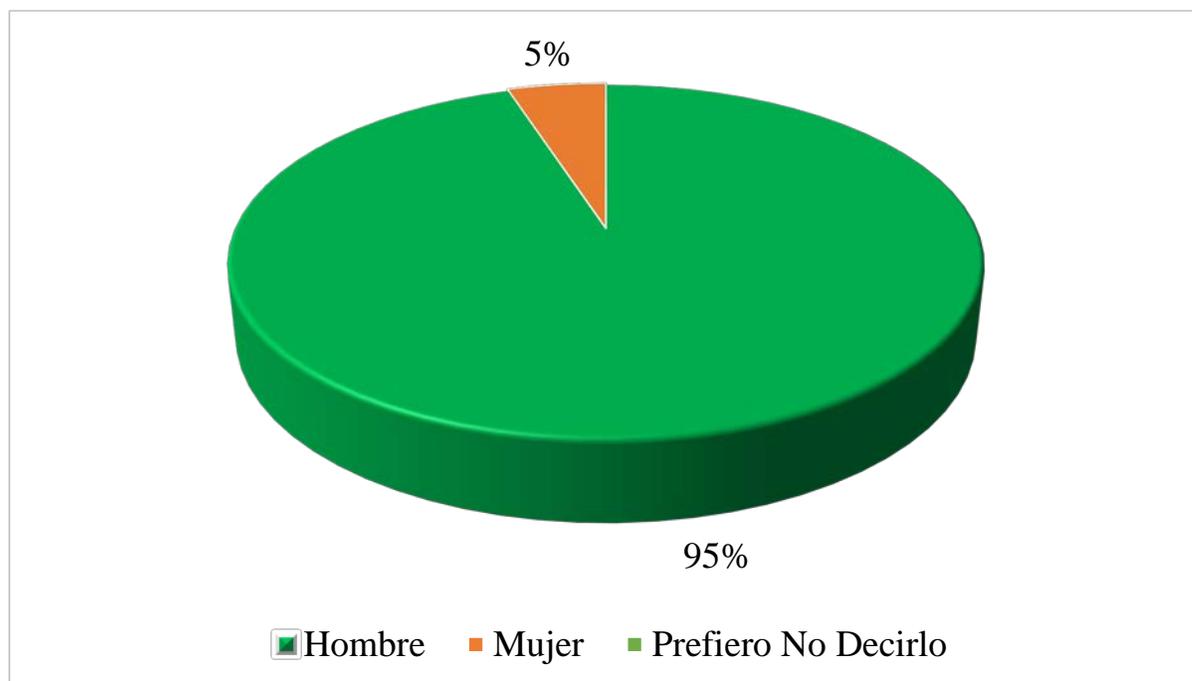


Gráfico 5. Género de los productores de aguacate
Fuente: Encuesta aplicada en el mes de mayo del 2019. Elaboración propia

De acuerdo a lo arrojado en el Gráfico 5, el 95% de los productores son hombres, mientras que el 5% restante, corresponde a mujeres. Por lo que se denota un dominio de los hombres como encargados de las unidades productivas.

Se cuestionó a los productores sobre la cantidad de años que han dedicado al cultivo de aguacate, los datos encontrados se encuentran expresados en el Gráfico número 6:

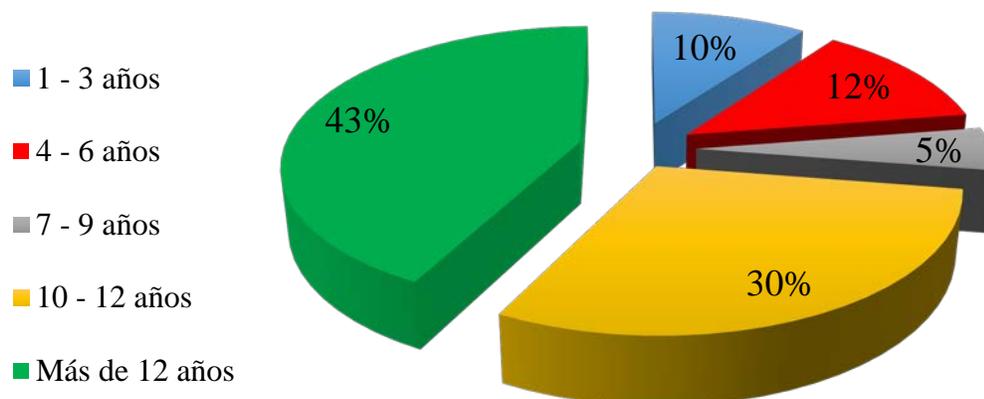


Gráfico 6. Años dedicados al cultivo de aguacate por parte de los productores.

Fuente: Encuesta aplicada en el mes de Mayo del 2019. Elaboración propia

Se analiza que, de acuerdo con el Gráfico número 6, el 73% de los productores posee más de 10 años en la producción de aguacate, por lo que cuentan con árboles que ya se encuentra en su edad productiva máxima, mientras que el 17% se ha dedicado a esta actividad entre 4 y 9 años, donde los expertos llamaban estar entrando en la edad productiva. Además, el restante 10% tiene 3 o menos años en dicha actividad, cuyos árboles aún no están en etapa de producción.

Se cuestionó a los productores de aguacate si la producción de este era su única forma de ingreso económico. Los resultados de sus respuestas se encuentran expresadas en el Gráfico número 7:

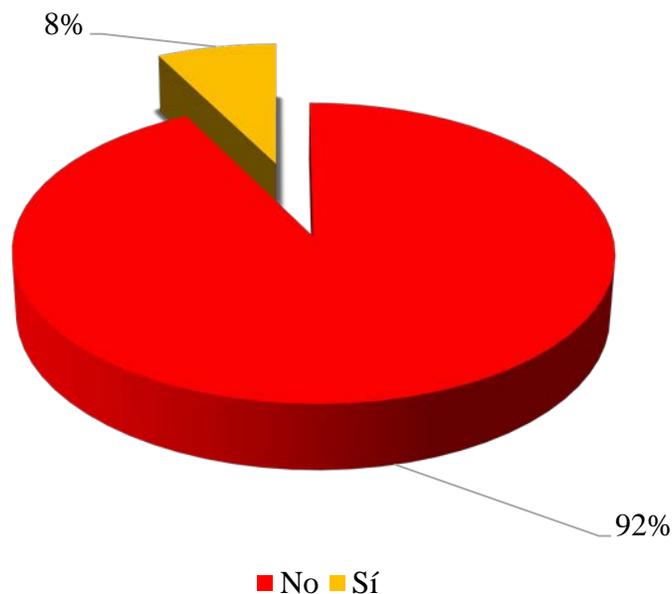


Gráfico 7. Porcentaje de productores que su único ingreso es el aguacate.
Fuente: Encuesta aplicada en el mes de Mayo del 2019. Elaboración propia

De acuerdo con el Gráfico número 7, se puede observar que el 92% de los productores no tiene como única forma de ingreso económica el cultivo del aguacate, mientras que para el 8% restante tiene como única fuente de ingreso esta actividad. Por lo que se entiende que los productores no dependen solamente del aguacate.

Se consultó la percepción que tienen los productores de aguacate de la Zona de los Santos, con respecto a la ayuda que se recibe por parte del Estado de Costa Rica, el Gráfico número 8 muestra los datos obtenidos:

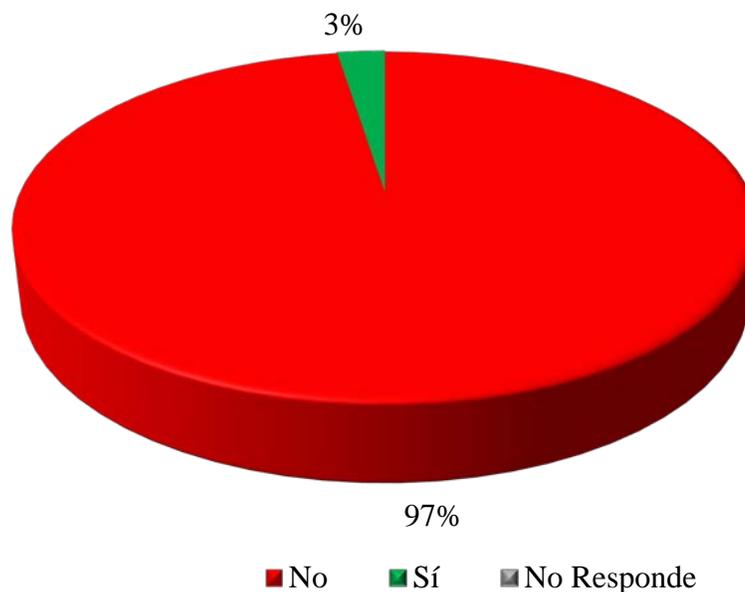


Gráfico 8. Porcentaje de agricultores de aguacate que consideran que reciben ayuda por parte del Estado.
Fuente: Encuesta aplicada en el mes de Mayo del 2019. Elaboración propia

Se observa según el Gráfico 8, que el 97% de los productores consideran que no reciben ayuda del Estado, mientras que el 3% restante piensan que sí. Esto evidencia que los mismos perciben que no hay un acompañamiento gubernamental.

Se consultó a la población si dentro sus áreas sembradas contenían aguacate de tipo *hass*, las respuestas se encuentran expresadas en el Gráfico número 9:

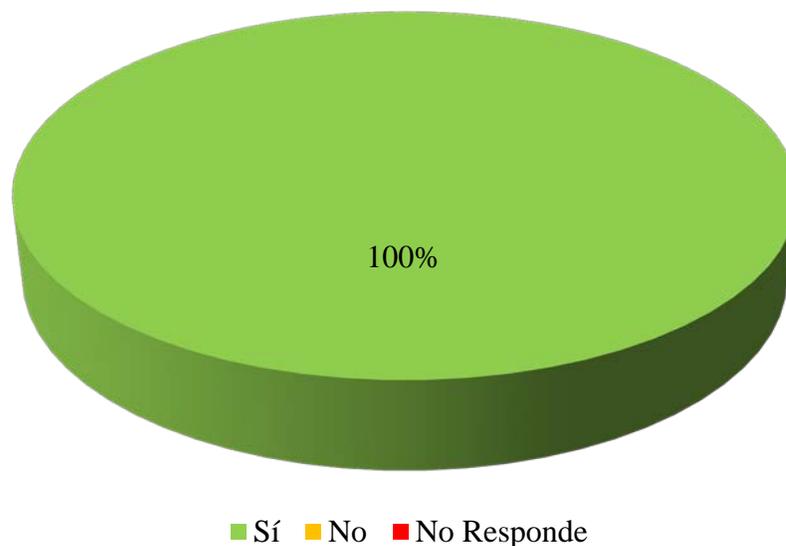


Gráfico 9. Porcentaje de agricultores de aguacate que tienen dentro de sus cosechas aguacate tipo *hass*.
Fuente: Encuesta aplicada en el mes de Mayo del 2019. Elaboración propia

Según lo reflejado en el Gráfico 9, el 100% de los productores encuestados tiene aguacate tipo *hass* dentro de sus áreas sembradas. Lo que evidencia que este es uno de los tipos de aguacate que más se producen en esta región.

El Gráfico número 10 corresponde a las respuestas obtenidas de parte de los productores, cuando se les cuestionó si ellos consideraban que el aguacate *hass* era el más gustado por el mercado costarricense (entiéndase por mercado las cadenas de restaurantes y supermercados).



Gráfico 10. Percepción de los productores sobre el gusto por el aguacate *hass* en el mercado nacional
Fuente: Encuesta aplicada en el mes de Mayo del 2019. Elaboración propia

El Gráfico número 10, muestra que el 93% de los productores perciben que el aguacate *hass* es el más gustado por el mercado nacional, mientras que el 7% restante percibe que no. Esto refleja una particularidad del mercado y de la comercialización del aguacate tipo *hass*, como una de las variedades más gustadas al momento de vender.

A cada uno de los productores de aguacate encuestados se le dio una serie de características relacionadas con el aguacate *hass*. El Gráfico 11 es de escogencia múltiple, se agruparon las respuestas y se les asignó un porcentaje, para entender mejor cuáles opciones tenían más relevancia. A continuación, los datos obtenidos:

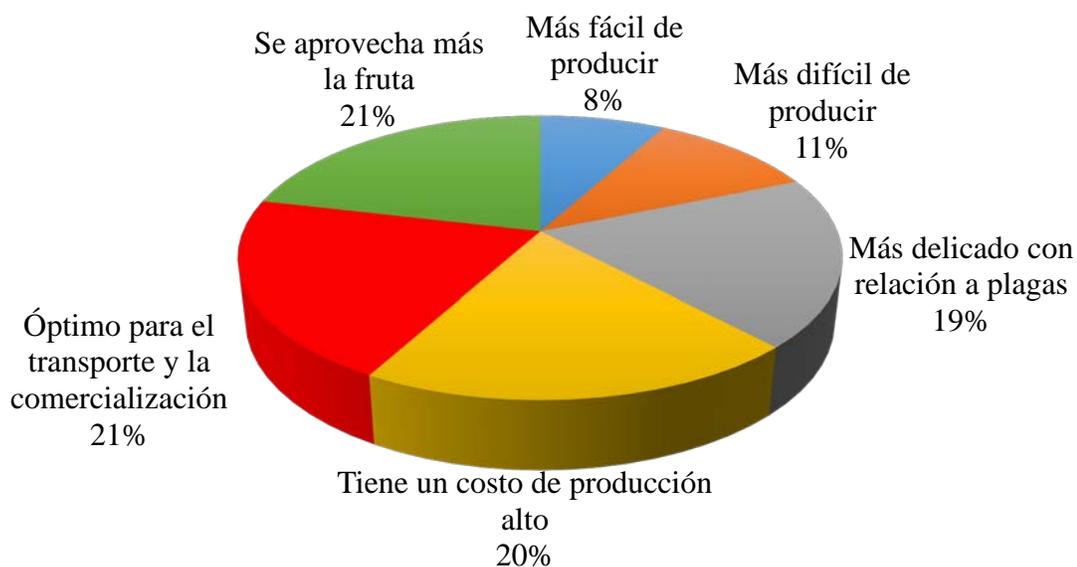


Gráfico 11. Características presentes en el aguacate *hass* según percepción de productores.
Fuente: Encuesta aplicada en el mes de Mayo del 2019. Elaboración propia

Según el Gráfico 11, los productores consideran que las características con más peso en el aguacate *hass* son: aprovechamiento de la fruta, óptimo para su transporte y comercialización, además de su costo de producción, representando estos un 61%; y las características que se consideran con menor peso son: que el aguacate *hass* es más delicado con relación a plagas, que es más difícil de producir y que es más fácil de producir con un 38%.

De igual forma se cuestionó a dichos productores sobre su percepción con respecto a la competencia (entiéndase aguacate importado) y si este mejoraba la competitividad en el sector productivo de aguacate en Costa Rica. En el Gráfico número 12 se muestran los resultados:

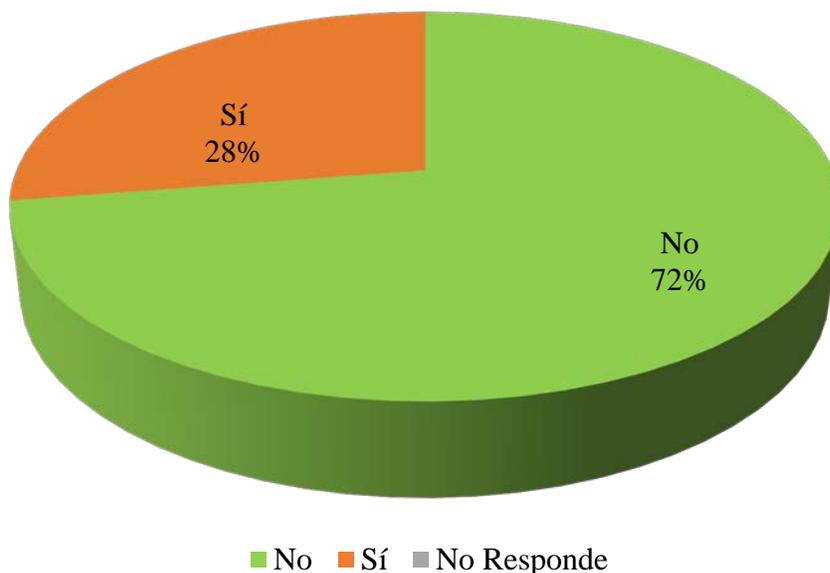


Gráfico 12. Percepción de los productores de aguacate referente a si la competitividad en el mercado mejoraba con al aguacate importado.

Fuente: Encuesta aplicada en el mes de Mayo del 2019. Elaboración propia

Según lo analizado en el Gráfico 12, el 72% de la población encuestada, no considera que el aguacate importado sea una forma para mejorar la competitividad en el sector productivo de aguacate en Costa Rica, y el 28% considera que sí ayuda a mejorar la competitividad. Por lo que se aprecia que el sector productivo no ve en el aguacate importado un incentivo para mejorar la competitividad local.

Se consultó de igual forma, sobre la percepción de los productores con respecto a la afectación del mercado del aguacate con la importación de esta fruta. El Gráfico número 13 muestra los resultados:

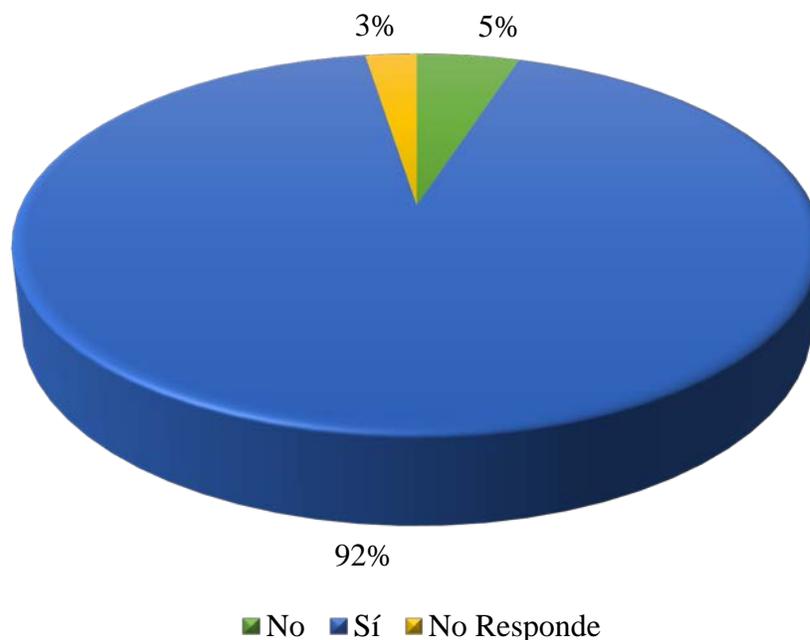


Gráfico 13. Percepción de los productores de aguacate si se ve afectado o no la comercialización de este fruto nacional por las importaciones del mismo.

Fuente: Encuesta aplicada en el mes de Mayo del 2019. Elaboración propia

Según el Gráfico 13, el 92% de los productores perciben que sí hay una afectación directa en la comercialización de aguacate nacional producto de las importaciones de aguacate, el 8% restante no lo considera así o no responde.

Por último, a los encuestados se les realizó la pregunta de si consideraban que la producción nacional podría suplir con la demanda del mercado nacional en cuanto a calidad, cantidad y precios. El Gráfico número 14 muestra los resultados obtenidos:

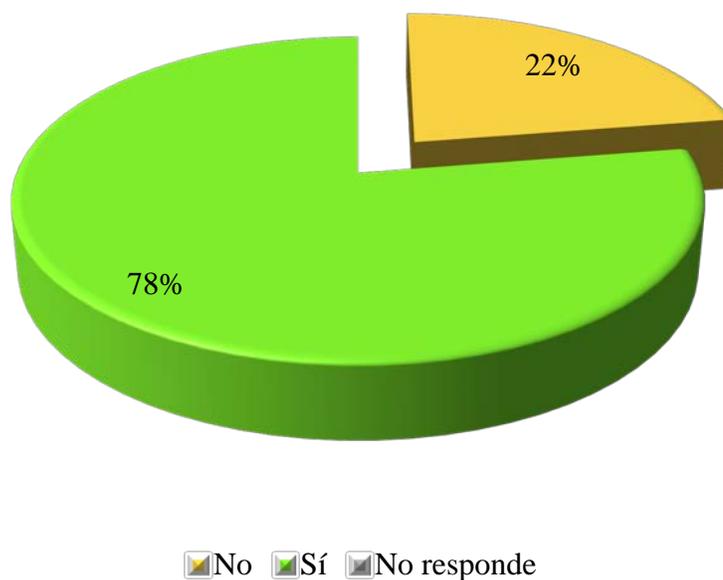


Gráfico 14. Opinión de los productores de aguacate referente a su capacidad de cubrir la demanda nacional de aguacate

Fuente: Encuesta aplicada en el mes de Mayo del 2019. Elaboración propia

Basado en el Gráfico 14, un 78% opinaron que sí estaban en la capacidad de cumplir la demanda, y un 22% consideraron que no.

Análisis de resultados de la Aplicación de Entrevistas

Análisis de resultados de la entrevista realizada a Alberto Montero.

Alberto Montero es el Gerente del Programa Nacional de Frutas no Tradicionales del Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica.

El señor Alberto Montero sobre la agrocadena del sector productivo aguacatero, manifiesta que existe un margen de intermediación muy elevado en la comercialización del aguacate, lo que ha provocado que el precio del fruto al consumidor final se eleve, lo que ocasiona que la opinión pública favorezca las intenciones de permitir el ingreso a territorio costarricense de aguacate proveniente de México.

Durante la entrevista, el señor Montero menciona que el Ministerio de Agricultura y Ganadería está trabajando para gestionar un plan nacional de apoyo, enfocado en el sector aguacatero que consta de diferentes pilares, uno de ellos está relacionado con el financiamiento de la producción que se planea, según el entrevistado por medio del Sistema de Banca para el Desarrollo.

Otro aspecto importante dentro del Plan de Apoyo para el Sector Aguacatero, que fue mencionado por el entrevistado, es la necesidad de fortalecimiento de las organizaciones conformadas por productores de aguacate para poder afrontar los retos de comercialización, como lo son: el acopio, la producción y consolidación de oferta, que haga a los productores ser efectivos a la hora de comercializar, permitiéndoles negociar mejores precios como bloque.

Además, el entrevistado explicó, cómo las diferentes instancias dentro de la agrocadena de aguacate, entiéndase por instancias, Servicio Fitosanitario del Estado (SFE), Consejo Nacional de Producción, (CNP), Oficina Nacional de Semillas, Pensión Agropecuaria, e Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), están trabajando en conjunto para crear el anteriormente mencionado Plan de Apoyo al Sector Aguacatero.

Al cuestionarle su opinión sobre la percepción de los productores de aguacate de la Zona de los Santos acerca de la ayuda recibida por parte del MAG, el señor Montero manifestó, que es evidente que dentro del MAG existe una creciente problemática en relación con la disminución de los recursos, y difíciles condiciones de trabajo; y a pesar de que el esquema del ente está más desarrollado en términos de alcance en comparación con el resto de Latinoamérica, es muy difícil y casi imposible poder extender el conocimiento y la ayuda técnica a cada uno de los productores individualmente; por lo que resalta la importancia y necesidad de hacer actividades grupales,

charlas, guías de campo y otras técnicas para el desarrollo de la Agrocadena; sin embargo, Montero manifiesta que los productores no están debidamente asociados o agremiados para este fin.

Otro punto recalcado por Montero es que a pesar de que la ayuda técnica está llegando a las organizaciones de productores de aguacate, estas no están permeando al total de los productores afiliados. Destacó que los hallazgos evidenciados en las reuniones que se dan con los representantes de las organizaciones no están siendo de conocimiento para los productores, debido a que no se les comunica.

Relacionado con la producción nacional de aguacate y la importación de este fruto Alberto Montero expresó, que el aguacate es producido en todo el país, por lo que existen diferentes tipos, los criollos, conocidos como aguacates verdes de bajura, o de raza antillana, guatemalteco y *hass*.

En el caso de Costa Rica, Montero menciona que en la Zona de los Santos es donde se ha desarrollado la mayor cantidad de aguacate *hass*, por lo que los aguacates antillanos han perdido espacio de crecimiento de área. Además, asegura que aproximadamente 70% de la producción de aguacate nacional está ubicada en esta zona y que el 100% está relacionada con el aguacate de tipo *hass*.

En relación con enfermedades y rendimiento de la producción en las plantaciones, Montero manifiesta que, el Ministerio de Agricultura y Ganadería si tiene conocimiento de cuáles son los problemas fitosanitarios que existen, así como del total de área plantada y estimación del número de productores, y la producción resultante. El entrevistado expresó que se estima que en el país existen 1 800 hectáreas de aguacate entre variedad *hass* y otras variedades, las cuales cubren

aproximadamente 40% del consumo nacional, el restante 60% es cubierto con importaciones, que para el año 2018 representaron 20 millones de dólares.

El señor Alberto además indicó, que los recursos deben estar enfocados en el mejoramiento de las plantaciones ya existentes y su rendimiento, para la creación de nuevas áreas productivas, pero estos recursos deben considerar el ciclo productivo de un cultivo perenne (ciclos largos). Otros aspectos importantes, son el enfoque en la investigación, innovación y transferencia de tecnología, los cuales son necesarios para que el sector tenga conocimiento técnico.

En cuanto a la producción nacional de aguacate, el entrevistado cree que se necesita crecer en al menos 2 000 o 2 500 hectáreas (crecimiento de más del 100%) para autoabastecer el mercado interno, por lo que son necesarias buenas prácticas agrícolas para ser efectivos y eficientes en la producción, además de recursos para poder llevar a cabo dichos proyectos.

Adicionalmente, Montero establece que los aguacates criollos se cosechan en una temporada (de abril a junio), mientras que el aguacate *hass* se presenta durante todo el año, y menciona que la producción del antillano complementa.

Para Montero, los productores de aguacate no han sabido sacarle mucho provecho al hecho de que exista una medida fitosanitaria hacia el aguacate mexicano, primero debido a la desorganización de los productores, y después porque según comenta, el Plan Nacional de Apoyo al Sector Aguacatero, debió haberse gestado hace mínimo 4 años, cuando la medida fitosanitaria estaba apenas estableciéndose.

El entrevistado también señala que las importaciones de aguacate han disminuido debido a un desestímulo al consumo, producido por los precios elevados de la fruta en el mercado costarricense establecidos por los comercializadores – importadores, y esto erróneamente se puede ver como desabasto.

En cuanto a la proyección de crecimiento de las áreas sembradas de aguacate y basándose en el Plan de Apoyo al Sector Aguacatero Costarricense, Montero aseveró que se necesitan 2 000 hectáreas para crear un autoabastecimiento en el país; sin embargo los viveros no tienen la capacidad de generar las 2 000 hectáreas, pero se están haciendo proyecciones a 10 años con un incremento importante durante los primeros 4 años, ya que lo que se empieza a sembrar en este momento va a empezar a producir, y va a ir aumentando con el tiempo. De las áreas sembradas, en este momento la mayoría se encuentran en etapa productiva y un porcentaje pequeño está iniciando la producción.

Con respecto al dinamismo del mercado del aguacate en Costa Rica Alberto Montero explicó, que primeramente hablando de precio, el nacionalizar un aguacate proveniente de Chile, Perú o Colombia es aproximadamente de 3 dólares, lo cual no parece congruente con los 3 000 o 5 000 colones por kilo que se está cobrando al consumidor final. Montero también establece que si bien es cierto el precio internacional del aguacate ha aumentado, no hay una razón aparente para que el consumidor costarricense esté pagando el precio que se está estableciendo por kilo de aguacate.

El entrevistado menciona que un aguacate de calidad similar al importado se está pagando al productor a un precio de entre 1 500 y 1 800 colones, mientras que a aguacates con una calidad un poco más baja se les paga el kilo de aguacate a un precio de entre 1 000 y 1 200 colones el kilo, y aguacates con problemas cosméticos, los productores están recibiendo entre 700 y 500 colones por kilo; además explica que el control de estos precios debería ser competencia del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC); sin embargo en dicha institución no cuentan con este control.

Con respecto a la exportación de aguacate, el entrevistado respondió que no se ha dado una exportación como tal, lo que se han enviado son pruebas de exportación, que han resultado bien, pero no han culminado en una exportación como tal. Como parte del Plan de Ayuda al Sector Aguacatero, se espera que este, una vez aplicados los planes de mejora de la producción, puedan comercializar su oferta a las redes de supermercados y que sea acreditado el buen uso y manejo de la fruta, así como su impacto para el ambiente.

Montero además se refirió al deseo de consolidar la oferta de aguacate a nivel nacional, ya que esta gestión en la mayoría de los casos se hace individual según su opinión. Así mismo, se refirió a la actualización de las normas Inteco para la comercialización exclusivamente de aguacate *hass*, que se encuentra en marcha, con el fin de estandarizar las normas de calidad en la producción y para la comercialización de la fruta. En este plan están participando, el sector productor representado por sus organizaciones, los comercializadores, que son las cadenas de supermercados y una representación de los importadores. Lo que busca esta actualización de las normas es, poder homogenizar las prácticas de producción de aguacate para lograr una producción bajo estándares nacionales de calidad.

Con respecto a la preferencia y el consumo de aguacate, el entrevistado destacó que en Costa Rica, en un inicio el aguacate que se consumía era el aguacate criollo, y el consumidor estaba acostumbrado a ese tipo de aguacate; sin embargo se dio el ingreso del aguacate *hass* y poco a poco, este fue aumentando tanto la oferta como la demanda, con la ventaja de que la oferta de este se estaba dando durante todo el año en comparación con el criollo, también se mencionó que, aunque el aguacate que más se consume es el *hass*, si este no se encuentra en el mercado y el consumidor tico encuentra aguacate criollo, puede consumir este último sin ningún problema

porque establece que el consumidor puede cambiar de hábitos de consumo si se le restringe el acceso al aguacate de tipo *hass*.

Alberto Montero también agregó, que el aguacate *hass* tiene una cualidad importante que hace que sea el preferido para el manejo, la manipulación y el aprovechamiento de la fruta, y es que, dicho aguacate presenta una cáscara más dura, lo cual permite que el fruto pueda ser desprendido de la cáscara sin problemas, evitando así el desprendimiento del aguacate con partes de cáscara como pasa con el criollo.

Análisis de resultados de la entrevista realizada a Carlos Gamboa

Carlos Gamboa es el actual presidente de la organización APACOOOP.

La Cooperativa de Productores Agrícolas y Servicios Múltiples de la Zona de los Santos (APACOOOP R.L), fue fundada en 1986, y su objetivo principal es la diversificación agrícola, para que los productores de la zona no dependan exclusivamente del café.

El señor Carlos Gamboa, indica que desde 1986 se ha implementado el aguacate como una nueva forma de actividad socioeconómica en la región de la Zona de los Santos, primordialmente de la variedad *hass*, lo que ha provocado un avance en la diversificación de productos en dicha zona.

La cooperativa se encarga de brindar servicios de financiamiento, asistencia técnica, investigación, acopio, empaque y comercialización del producto a los productores afiliados.

Desde la perspectiva del señor Gamboa, los márgenes de intermediación en la cadena de ventas, representan un 200% (aproximadamente) del precio que se le paga al productor.

Otro aspecto relevante que mencionó el entrevistado, fue el tema de uniformidad en la producción, donde los productores dentro de la agrocadena, no tienen las mismas condiciones para aplicar técnicas de producción, llámese: fertilización, podas, cosecha, entre otras.

De lo anterior, el señor Carlos Gamboa, explica que esto provoca que muchas veces los intermediarios (mayoristas), reciban diferentes calidades de aguacate, aunque la fruta provenga toda de la misma zona.

Durante la entrevista, Carlos Gamboa, afirma que la actividad aguacatera no cuenta con el apoyo económico suficiente para poder desarrollarlo, tecnificarlo y así mejorar productividad y calidad. Lo anterior hace que no se logre ser más competitivos a nivel local ni internacional.

El entrevistado considera que uno de los mayores retos que tiene el sector productivo, es lograr la uniformidad en la calidad del fruto. Todo esto relacionado a una implementación apropiada del control de plagas, enfermedades, insumos correctos para la fertilización, con el fin de mejorar y estandarizar la calidad.

De acuerdo con el señor Gamboa, no todos los agricultores de la zona son asociados a la cooperativa, eso porque uno de los atractivos de conformar una cooperativa, es asegurar la colocación y venta de la cosecha de los productores, pero para los productores no existe esa necesidad, porque hay muchos compradores que quieren el aguacate.

En cuanto a producción nacional, el presidente de la asociación, indica que alrededor de un 60% de la producción de aguacate de la Zona de los Santos, son plantaciones que están asociadas con el café. La Zona de los Santos cuenta con aproximadamente 2 000 hectáreas de aguacate, con un rendimiento promedio de 4 toneladas por hectárea, con temporada de 8 meses, en manos de unos 800 agricultores. Otro aspecto relevante es que los árboles de aguacate inician su etapa productiva al tercer o cuarto año de haber sido sembrados.

Antes de 1985, las razas que se producían a nivel nacional eran criollos y de antilla, con temporadas muy cortas entre los meses de agosto-setiembre-octubre. Con la entrada del aguacate *hass* en los años 90, se empezaron a desplazar estas variedades.

El señor Carlos Gamboa, considera que con la medida fitosanitaria impuesta al aguacate importado desde ciertos países, podría haberse obtenido una oportunidad para la reorganización, en cuanto a estrategias de producción nacional, pero hasta la fecha esto no ha sucedido. No ha habido un plan de parte del Estado, a pesar de que los productores y asociaciones han hecho las gestiones para solicitar ayuda.

De parte de los productores y asociaciones, se han presentado proyectos para mejorar la productividad y calidad de la fruta, incentivar el área de producción y aumentar el área sembrada, pero hasta el momento no han tenido respuesta positiva.

Carlos Gamboa considera que, la zona sí tiene las condiciones para lograr abastecer la demanda local e inclusive para llegar a exportar, pero debido a la carencia de ayuda estatal, no se ha logrado lo anterior. La producción nacional alcanza el 30% del consumo nacional, mientras que un 60% a 70% es importado, y otro porcentaje que ingresa al país, por medio de contrabando.

En cuanto al aguacate importado, el mismo es el de mayor consumo a nivel nacional. Actualmente parte del aguacate criollo que se consume a nivel local es proveniente de Nicaragua.

Dentro de las amenazas que enfrenta el sector aguacatero en Costa Rica, se encuentran la competencia desleal y el contrabando, pues no hay una regulación en el mercado. Dentro de los desafíos que presenta el sector del aguacate, está el posicionar el fruto nacional en el mercado local (costarricense), principalmente en calidad.

Ganarse el posicionamiento de la fruta en las mesas de los costarricenses, y que estos prefieran el aguacate producido en Costa Rica sobre el importado, aunque sea de la misma variedad, es un reto más. Otro de los desafíos, es tomar a la mayor cantidad de productores para producir bajo una sola línea, es decir, con controles similares, permitiendo cosechas uniformes.

APACOOOP a inicios de los años 2000, firmó un primer convenio con el Banco Interamericano de Desarrollo, para incentivar la producción de aguacate *hass* en la Zona de los Santos. Actualmente, la cooperativa ha firmado tres convenios de empresariado social con dicho banco, con el principal objetivo a la diversificación agrícola, con foco en el aguacate *hass*. Así mismo, cuenta con un proyecto con dicho banco, que a pesar de no estar dirigido solamente al sector del aguacate, sí tiene un enfoque hacia los cultivos frutales de altura, que incluye al aguacate.

En cuanto al dinamismo del mercado, una de las principales fortalezas, es que Costa Rica es uno de los países con más consumo per cápita de aguacate. El señor Carlos Gamboa, considera que en el país se consumen aproximadamente 25 millones de kilos de aguacate al año, entre las variedades *hass* y antillanas. Otro aspecto importante, es que Centroamérica es un potencial mercado cercano.

De acuerdo a Carlos Gamboa, el alza en el precio del aguacate no está ligado intrínsecamente a la medida fitosanitaria, sino que casualmente, hace 5 años hubo un incremento a nivel mundial en los precios de este bien.

Además, el aguacate *hass* viene a ser la variedad que predomina más en el mundo, en términos de comercialización, ya que el mismo presenta condiciones muy distintas a otras variedades, en cuanto a manejo, inocuidad, sanidad, calidad de la fruta, aceites y así un montón de cualidades que no tienen otras variedades.

Sin embargo, algunas variedades antillanas, han logrado sostenerse en los últimos años a raíz del incremento del precio en el aguacate *hass*, por lo que estas variedades han entrado a tener cierto protagonismo en los mercados.

Otro aspecto importante del aguacate *hass*, es que se encuentra en el mercado casi todo el año, y adicional, presenta una calidad gourmet seleccionada muy buena, lo que hace que los consumidores lo adquieran a pesar de su precio.

De acuerdo a las consideraciones del entrevistado, en relación al mercado, existe más demanda que oferta, puesto que, por cada productor, hay 5 o 6 compradores de aguacate.

Análisis de resultados de la entrevista realizada a Randall Benavides

El señor Randall Benavides es el actual presidente de la Cámara de Exportadores e Importadores de Productos Perecederos.

El señor Benavides, menciona en su entrevista varios aspectos importantes sobre el tema de la agrocadena modelo en el sector del aguacate en nuestro país.

Uno de estos aspectos es que el aguacate *hass*, es muy buscado porque este permite que se dé todo el proceso de importación, almacenamiento, transporte al supermercado, bodegaje en el comercio, maduración, que el consumidor lo pueda adquirir aún con buena calidad. Además, el consumidor final puede llevarlo a la casa, ponerlo en el refrigerador e irlo consumiendo como lo necesite; para llegar a aproximadamente 30 días en todo el proceso, lo cual se permite, es válido y bueno.

Con relación a factores nacionales que pueden afectar la agrocadena, en el sector de aguacate costarricense, uno de ellos es el hecho de que en la Zona de los Santos es muy grande, puede haber lugares climatológica o agrónomicamente adecuadas para producir, ya sea por la altura o densidad de la lluvia. En los Santos llueve mucho durante todo el año, en México llueve muy poco, aproximadamente un mes al año, en cambio, en la Zona de los Santos llueve la mayor parte del año, las regiones donde las precipitaciones son mayores, la calidad del aguacate baja porque es “pura agua”, en las que llueve menos cantidad, se puede obtener un buen aguacate. En

la zona, por ejemplo, de León Cortes, se produce muy buen aguacate, pero no soporta cadenas de distribución, ya que el lugar es muy irregular, y adicional no cuentan con la infraestructura para el manejo de aguacate.

Debido a que el aguacate no aguanta mucho tiempo después de que es retirado del árbol, ni el Señor Randall Benavides, ni los comerciantes (cadenas de supermercados, restaurantes, entre otros) pueden cuantificar realmente el 100% de las devoluciones, solo se devuelve lo que se pone malo en la tienda, pero lo que el consumidor se lleva y no trae de vuelta, ese no se puede cuantificar.

El *hass* es una variedad de aguacate que permite almacenamiento, transporte, distribución, venta y almacenamiento en la casa.

Ya que el aguacate producido en la zona no puede aguantar grandes cadenas de distribución o grandes periodos de tiempo en almacenamiento, de pronto el aguacate ha pasado de ser un platillo común del consumidor de cualquier recurso, a ser un platillo de lujo.

Con relación al transporte interno puede hacerse pagando a un tercero o con la propia flota del que está comprando. El llevar un contenedor desde Caldera a la zona de los Santos tiene un valor de \$500 dólares, es muy competitivo; lo que no es competitivo, es bajar la carga en el lugar, durar un fin de semana en el proceso.

Cuando Randall Benavides habla de calidad del aguacate, no es precisamente la del consumidor relacionada al sabor, sino que él la mide más en aspectos como que no se ponga negro, que después de abrirlo pueda aguantar un tiempo prudencial sin ponerse malo, que al menos el aguacate aguante de donde lo compró hasta llegar a la casa.

Con respecto a la evaluación de relación que se presenta entre las importaciones de aguacate de los principales países proveedores y la producción nacional; para poder determinar la capacidad de abastecimiento de la demanda costarricense, don Randall Benavides también hace

mención de varios puntos en su entrevista. El mercado nacional (que se ve con capacidad de crecimiento), cuando se inició la aplicación de la medida fitosanitaria a México, tenía un abastecimiento del 12% y se importaba un 88%, que equivale alrededor de 12 mil toneladas, sumando las 2 mil toneladas de Nicaragua y las más de 2 mil toneladas nacionales, se completaba la demanda nacional de 15-16 mil toneladas. El producto nacional era tanto *hass*, como criollo.

No hay estadística que diga cuanto ha crecido el mercado nacional, pero Benavides menciona, que puede ser el 100%, esto significa que la producción nacional estaría en 4 mil toneladas más las 6 mil importadas, son 10 mil, aún no llega a abastecer la demanda que son aproximadamente 15 mil toneladas.

Al día de hoy, la importación se redujo a menos de la mitad, o sea, de 12 mil toneladas se pasó a 6 mil, y el productor nacional no puede abastecer de pronto todo lo que se consume a nivel nacional, se requiere todo un proceso y los árboles necesitan desarrollo, por ello, el productor costarricense no puede cubrir la demanda, se ha generado por parte del consumidor resistencia a un producto que no se debería, debido a la poca oferta.

Durante toda la entrevista se menciona que la teoría que desarrollaron los productores nacionales fue enfocarse en el mercado pequeño, en el de producir para Costa Rica como una única opción; y esto mucho porque la calidad del aguacate no es buena. Hay también un aguacate de bajura, pero, es de muy corta vida una o dos veces al año entonces no es factible para comercializar.

De acuerdo con el señor Benavides, los productores internos no aprovechan el comercio internacional, siguen viendo solo hacia adentro, el Ministerio de Agricultura sigue careciendo de varios aspectos como lo son: asistencia técnica, traslado de tecnología, mejoramiento genético, inversión e investigación. El productor nacional de los 12 meses, produce de 4 a 5, y tiene problemas donde hay tiempos donde se produce mucho aguacate. En estos picos, el aguacate no

se logra colocar en todos los comercios lo que provoca que se deseche, no soportan estar almacenado, y cobran cualquier precio. Basado en esto el señor Randall Benavides menciona que, ¿por qué se les va a negar la posibilidad que en ese pico de producción no pueda exportar?, ¿quién obliga al productor a exportar todo el año?, ¿por qué no le ayudan las diferentes instituciones a mejorar el aguacate genéticamente?

El entrevistado hace alusión a que hay nuevos competidores como: Chile, Perú, República Dominicana, Colombia, Honduras. Antes había tres, y ahora aproximadamente ocho, y el mercado en caída. Durante la entrevista Benavides da detalles de algunos de los países.

Según lo conversado en la entrevista, con Perú se dan los movimientos de aguacate de marzo a setiembre aproximadamente, siendo su pico de calidad en junio y julio, pero los meses al inicio y al final generan mucha queja por su color y calidad en general. Perú es potencia en producción de aguacate, mucho por influencia y poderío de Chile, porque en Perú es más barato producir, básicamente comercializan a los mismos lugares que Chile, pero Costa Rica levanta la mano y nos venden una parte. Perú no tiene mucho autoconsumo del aguacate.

El entrevistado mencionaba que, por su parte, a Chile se le paga buen dinero para traer un producto de calidad al país, pero llega en malas condiciones, porque se necesita un mes de viaje, más 15 días en el puerto por los horarios tan cortos de los funcionarios públicos. El productor chileno, no tiene como principal mercado a Costa Rica, sus principales mercados son China, Asia, Estados Unidos y Europa; lo que sobra es lo que envían a nuestro país; además tiene aproximadamente el 70% en autoconsumo.

Como lo menciona Randall Benavides anteriormente, traer producto de Chile tiene un valor más elevado. Por ejemplo, un flete saliendo de Chile a Costa Rica, cuesta \$6 500; un flete saliendo de Frontera Hidalgo, Guatemala a Costa Rica, cuesta \$2 400, o sea, se está hablando de \$4 100 de

diferencia. Un contenedor mexicano costaba \$35 000 ya caro, \$50 000 uno extra caro; y por su parte un contenedor chileno cuesta \$75 000.

Comparando un poco nuestro país con México, basado en lo mencionado por don Randall, se podría decir que, Costa Rica tiene rendimiento de una tonelada por hectárea, México tiene un rendimiento de 16 toneladas por hectárea; para México la producción de aguacate es equivalente a la producción de café para los costarricenses. En México el aguacate mueve millones, son contenedores de 80 mil dólares; los mexicanos tienen contenedores en agua, mientras que otros con están en procesos diferentes de maduración o almacenamiento.

Otro tema para resaltar de la entrevista es el contrabando de aguacate, ya que por tantas trabas y controles que hay para la importación, casi que se obstruye y eso lo tendría que pagar el consumidor. Lo que usan ahora los contrabandistas mexicanos, es que bajan el aguacate mexicano a Guatemala, de ahí lo pasan a Honduras, lo nacionalizan hondureño e ingresa legalmente a nuestro país como si su país de origen fuera de Honduras.

Un problema adicional, que hay en el país es el tiempo que dura el aguacate cuando llega al puerto, Randall Benavides da alusión a varios aspectos en este proceso. Hay dos días de descarga donde no genera ningún tipo de ingreso. Después, tiene que ingresar a almacén fiscal para que el MAG lo revise, en todo el proceso para que ingrese al almacén son aproximadamente 4 días, y el MAG puede que lo revise el mismo día, o dentro de un par de días más. Basado en la ruleta de químicos, puede que tenga que ir a laboratorio y tarde un par de días más. En algunas ocasiones podría tardar hasta 12 días en total.

Al productor nacional le falta calidad, precio, estacionar el producto, le falta investigación y desarrollo, para mejorar la calidad y más resistente, eso es lo que le faltaría, pero aun así no van

a poder cubrir el 100% de abastecimiento, según lo menciona Randall Benavides durante varios momentos de la entrevista.

El dinamismo del mercado ya sea por producción nacional o por medio de las importaciones, fue también un tema que salió a relucir en varios momentos de la entrevista con don Randall, tanto como experto en el tema del aguacate, así como porque es economista, entonces menciona varias veces el tema, las implicaciones de este y la realidad nacional.

Uno de los aspectos mencionados por el entrevistado, es que cuando un productor de cualquier cosa comienza, su meta no es el mercado nacional sino ver más allá a través de la exportación, para tener ganancias (máxime con el aguacate que es oro verde), en precios de otros lugares y sacarle provecho a lo que se conoce como mercado internacional y los tratados de libre comercio que tiene Costa Rica.

A nivel nacional según lo destacado por Randall Benavides, se podría decir que lo que se está haciendo bien es tomando provecho del mercado del aguacate, pero, donde el gobierno debería de cumplir su función de facilitador, promotor, investigador y desarrollador, entre otros; se está viendo en apuros por la entrada de los nuevos países a competir en el mercado del aguacate sin estar preparado.

Antes que se aplicara la medida fitosanitaria, del 88% de importaciones de aguacate mencionadas anteriormente, de Nicaragua provenía el criollo y de México el *hass*. Según menciona en la entrevista el señor Randall Benavides, lo que en 20 años había sido un mercado en crecimiento, en 2-3 años ha venido en declive, desde que la medida se implementó.

A nivel de supermercados, de acuerdo con el análisis que hace el entrevistado, lo que busca el supermercado es vender un producto al cual el consumidor no se pueda resistir, algunas veces

el tamaño o peso importa y en otras no, pero solo por apariencia, porque eso no garantiza que salga bueno o malo.

Randall Benavides hace alusión varias veces, al descontento de los consumidores por la calidad y porque paga precios exorbitantes, hasta 9 mil colones la fruta. El consumidor de alguna manera se tiene que chinear, menciona el entrevistado, este está siendo más selectivo, se queja más y busca alternativas; tanto que algunos consumidores lo quieren hasta procesado para asegurarse que venga de buena calidad.

En algunos momentos de la entrevista, el entrevistado mezcla temas de que el gobierno toma decisiones con las medidas de restricción, pero, al final los que están sufriendo son los consumidores porque el aguacate sale malo, caro, no sabe igual, se les empieza a incluir en el mercado el chileno, ecuatoriano, peruano, dominicano y aún no se ha encontrado una fruta de igual calidad que la del aguacate de México.

Según lo comenta don Randall, el consumidor es muy probable que no reconozca cuál aguacate *hass* es de México, y cuál es producción nacional, solo se da cuenta hasta que llega a la casa y descubre que la calidad no es la misma. El entrevistado reitera, que la gente claramente dice “el aguacate que se vende en Costa Rica es de mala calidad, ya sea importado o no, porque como el mexicano no hay”.

Una formula fácil que da el señor Randall para determinar el precio, es costo, más margen de utilidad, más un porcentaje de devolución y como se ha mencionado anteriormente la calidad no es tan buena, las devoluciones han aumentado, eso también ha encarecido el precio del producto. El precio del aguacate del CNP no se puede comparar directamente con el que se ve en la calle, porque como lo dice claramente el señor Randall Benavides, la diferencia se da en que el consumidor final toma el precio de supermercado, el CNP toma el precio mayorista de la plaza de

CENADA, y hace un promedio con el de la Avenida 10, y saca el precio para el de la Feria del Agricultor, en la Feria del Agricultor solo nacional. Ya hablando de precio del importado, el entrevistado hace un cálculo rápido, el precio es aproximadamente de 2,36 a 3,00 dólares el kilo puesto en el puerto, hay que traerlo, bajarlo, hacer varios trámites, hay una cadena de personas que tienen que recibir ganancia en este proceso, entonces gana el importador, el mayorista de distribuidor, el detallista y gana el vendedor final.

El consumo de aguacate o la “moda de consumir aguacate” ha aumentado en los últimos dos años, pero, no se les abastece lo suficiente, entonces de acuerdo con lo mencionado por Randall Benavides, es complicado calcular si el consumo ha bajado o es simplemente que no se tienen disponibles más de 10 mil toneladas en vez de las 15 mil que anteriormente se consumían.

Los productores a nivel de manejo de sus ventas, se comportan de cierto modo con la palabra que utiliza Benavides, “egoísta”, ya que le venderán una parte de la producción a APACOOOP, pero la mayoría no se la venden, la venden fuera del mercado, de hecho muchas veces APACOOOP no tiene aguacate disponible para la venta.

Análisis de resultados de la entrevista realizada a Omar Somarribas

Omar Somarribas es ingeniero agrónomo, quien trabaja para el Ministerio de Agricultura y Ganadería y es miembro de la Comisión Nacional de Aguacate, para el aguacate. Dicho ente se encarga de establecer un foro donde se encuentran instituciones del gobierno, productores, la academia y discuten todas las necesidades de investigación. El Señor Somarribas, trabajó antes de ingresar en el MAG para una asociación llamada APACO como asesor de aguacate.

Para el 2007, APACO recibió cien millones de colones, por parte del Consejo Nacional de Producción (CNP), los cuales fueron invertidos en el inicio de un programa de investigación, por

el medio del cual se adquirió una finca experimental y se establecieron estaciones metodológicas, con alianzas estratégicas con Universidades, principalmente la Universidad Nacional.

El entrevistado menciona, que un problema sobre este tipo de investigaciones es cómo hacer que el financiamiento para dichas investigaciones sea sostenible, una de las ideas sugeridas era, que los productores pagaran un porcentaje, pero esta no ha calado para ser implementada.

Omar Somarribas menciona durante la entrevista, sobre la Comisión Nacional de Aguacate, creada por directriz ministerial, la cual se encarga no solo de investigación y transferencia; sino, de temas políticos y burocráticos, creando un foro donde están todas las organizaciones representadas, el Ministerio de Agricultura y Ganadería y el Servicio Fitosanitario del Estado (SFE).

En la zona de los Santos hay alrededor de 900 productores, de los cuales alrededor de 300 forman parte de una organización como una cooperativa y alrededor de 600 no están asociados a ninguna organización.

La Zona de los Santos cuenta con algunas organizaciones: APACOOOP, Frutales de Llano Bonito, el Centro Agrícola Cantonal de Tarrazú, FRUTALCOP y el Centro Agrícola de Desamparados, los cuales se encargan de organizar a los productores, brindar insumos, producir árboles, y realizan contratos con cadenas de supermercados (funcionando como intermediarios). Las asociaciones tienen la ventaja de que cuentan con camiones refrigerados para el transporte de los aguacates. Cabe recalcar que Omar Somarribas también menciona que algunos productores comercializan su producto directamente, como es en las ferias del agricultor.

Una problemática que presenta la agrocadena de aguacate expuesta por Omar Somarribas, es que los agricultores en su mayoría no llevan un control financiero. El MAG (SEPSA) sí tienen un análisis de costos de cuánto cuesta producir un aguacate, y algunos productores lo utilizan, pero es un número muy bajo.

Actualmente por medio de FITACORI y con esfuerzos del MAG se financian proyectos de capacitación para los productores, principalmente de vivo-insumos, que es una necesidad actual del sector.

El MAG ha mostrado su interés por el sector productivo de aguacate, realizando inversiones en la Zona de los Santos, como por ejemplo: la remodelación del centro de acopio de la Asociación de Llano Bonito, se le otorgaron noventa millones a APACOOOP, con el fin invertir en una máquina seleccionadora de fruta (mejora la uniformidad del producto y generar ahorro en mano de obra). Para enero del 2018 la Oficina Nacional de Semillas estaba trabajando en un reglamento de viveros, para generar una mejor calidad de árboles que serán vendidos a los productores.

Al cuestionar a don Omar sobre los retos en la agrocadena, este explicó que, se debe mejorar la organización de productores de aguacate; mediante el fortalecimiento de las organizaciones, para que haya productores más organizados y que sea más fácil acceder a la población de productores de este fruto.

Omar Somarribas menciona, que para el 2012-2013 los agricultores de aguacate solicitan el cierre de fronteras, a lo que el MAG responde que ellos no pueden hacerlo por dos razones

principales: no hay suficiente aguacate para abastecer el mercado, y un tema de calidad, el cual es fundamental para el consumidor.

En la parte de producción el entrevistado referencia que hay aguacate sembrado en varios sectores del país, pero que la Zona de los Santos tiene el 80% de la producción nacional, que en su mayoría es de la variedad *hass*, donde los árboles empiezan a producir en el cuarto año de haber sido sembrados. Según Somarribas, existen alrededor de 3 000 hectáreas de aguacate donde se producen alrededor de 4 toneladas por hectárea con lo cual, apenas logra abastecer el mercado nacional. Según explica el entrevistado la producción mundial promedio es de 10 toneladas por hectárea, por lo cual Costa Rica aún tiene mucho camino para acercarse a dicho número.

El señor Omar Somarribas menciona, que hay una diferencia entre lo que dice el CENSO del INEC y lo que considera el MAG de áreas sembrada; ya que, el CENSO solo considera el área compacta, mientras que el Ministerio de Agricultura y Ganadería toma el área compacta y los árboles sueltos. Por lo que el CENSO tiene registrado alrededor de 1 500 hectáreas, mientras que el MAG contabiliza 3 000 hectáreas. Lo que da como un número final de doce mil toneladas de aguacate (4 000 toneladas por 3 000 hectáreas), que el entrevistado menciona es el aproximado de aguacate anual que se consume en el país. Omar Somarribas también asevera, que no debería haber desabastecimiento, puede haber periodos donde disminuya la cantidad de aguacates, y que por ende aumente el precio.

La estacionalidad de los aguacates en Costa Rica según comenta el señor Somarribas es de abril a julio para el aguacate criollo, y de agosto a marzo para el *hass*, por lo que hay muy poco aguacate *hass* de mayo a junio. Si hubiera una mejor organización y planificación, se podría

producir durante todo el año, de hecho, el entrevistado menciona, que ciertos productores han logrado esto mediante diferentes técnicas.

La densidad de siembra que se encuentra en la Zona de los Santos es generalmente de siete por siete metros, uno de los retos para los productores es tratar de sembrar a una mayor densidad, tomando como ejemplo la producción de aguacate chileno, y basándose en observaciones realizadas en dicho país. La idea es lograr densidades de cuatro por cuatro metros, de hecho, el APCACOOOP tiene una finca experimental con esta densidad que ha dado buenos resultados.

Relacionado con los costos de producción asociados al aumento de los árboles sembrados por hectárea, el entrevistado indica que estos van a presentar un incremento; y que el productor va a tener la capacidad de hacerle frente a esta carga financiera hasta el cuarto año de haber sembrados los mismos cuando inicia la mayor capacidad productiva. EL MAG trató de iniciar junto con el sistema de Banca para el Desarrollo un plan de financiamiento para los productores, tomando en consideración lo antes expuesto dentro de las condiciones, sin embargo este plan no funcionó debido a los obstáculos impuestos por dicha entidad.

El aguacate requiere alrededor de 9 meses cuando ya ha salido el fruto para que el mismo adquiera las condiciones óptimas para comercialización, de aquí se despliegan dos problemáticas, la primera está relacionada con la producción de aguacate, la cual en su mayoría está asociada con café, lo que provoca que en el momento de cosechar el café se le solicite a los recolectores cosechar el aguacate al mismo tiempo, pese a que este aún no está listo. Segundo, existe en el sector comerciantes, que el entrevistado denomina como “piratas”, que se dedican a visitar fincas y compran el aguacate sin realizar estudios de calidad, ni dar seguimiento al producto.

Dentro de los esfuerzos que ha desarrollado el MAG, Omar Somarribas resalta, que se han dado cambios en árboles viejos y se ha renovado el área de producción con nuevas áreas de crecimiento, además para la fecha de la entrevista, se estaba analizando la posibilidad de realizar un nuevo censo en la Zona de los Santos con la idea de realizar el mismo con imágenes satelitales, pero no se dio por desajustes con los tiempos de las universidades con las que se pretendía realizar la alianza para realizar el censo.

A partir del 2011, menciona el entrevistado, que se ha presentado una variación en las importaciones versus la producción nacional; donde a partir de esta fecha han disminuido las importaciones y la producción nacional ha aumentado, lo que él llama una sustitución de importaciones.

Dentro de la parte de dinamismo del mercado se puede ver que, el aguacate *hass* por sus características (tamaño y precio) lo posiciona en un mercado gourmet, mientras que el aguacate criollo que presenta un mayor tamaño y un precio menor, es más accesible para las familias conformadas por varios miembros y con un menor poder adquisitivo.

Con respecto al precio de comercialización de aguacate *hass*, las organizaciones de productores (APACOOOP, Frutales de Llano Bonito, entre otras), definen el precio con los supermercados, estos precios pueden variar dependiendo de los rangos de calidad del aguacate, ya que dentro de la producción nacional de aguacate *hass* existen diferentes calidades. Los precios pagados al productor pueden ir de 600 colones por kilo a los 1 500 colones el kilo. Cabe recalcar que Omar Somarribas dice que al consumidor final, el precio que se le cobra es muy superior a esto.

El señor Omar Somarribas además menciona que, dentro de esta dinámica de mercado, no se negocia solamente con supermercados, también se negocia con lo que él llama “oportunistas”, que se aprovechan de las condiciones y necesidades de los productores y ofrecen comprar aguacate a precios bajos y que no cuentan con punto de maduración óptimo, lo que afecta la calidad.

Un aspecto relevante para el entrevistado es la competencia, como punto para mejorar, si no se tiene competencia, no se interesa el productor por mejorar, por lo que, para él la medida fitosanitaria en cuanto a la disminución de competencia es perjudicial.

Con el tema de la medida fitosanitaria, Omar Somarribas establece que puede ser aprovechada de manera positiva por los agricultores, ya que al tener una disminución de las importaciones, se tienen lo que se conoce como un problema de seguridad alimentaria, por lo que el gobierno va a invertir más en el sector productivo nacional, tomando más acciones para tratar de mejorar la calidad y cantidad de producción, pero no se ha aprovechado como se debería.

Para el entrevistado el tema de la productividad, tiene mucho que ver con la variedad que se produzca, y pone como ejemplo la producción de una hectárea de aguacate *hass*, que puede producir alrededor de 8 toneladas (en condiciones óptimas) y una hectárea de aguacate criollo que puede producir 16 toneladas, porque el aguacate criollo es más grande y pesado, mientras que el *hass* es menos pesado y más pequeño. Por el precio de un kilo de aguacate *hass* (que en promedio son 4 aguacates) se vende el mismo kilo de aguacate criollo que representa alrededor de 2 aguacates.

Análisis de resultados de la entrevista realizada a Fernando Araya

El señor Fernando Araya Alpizar, quien es el actual director ejecutivo del Servicio Fitosanitario del Estado, aclaró en la entrevista, algunas de las competencias del Servicio Fitosanitario del Estado.

Estas competencias, citadas anteriormente, se refieren a reglas y normas solamente enfocadas en el servicio fitosanitario, es decir, control de inocuidad en lo que respecta a la importación o exportación de productos.

Es por esto, que esta institución tiene como función facilitar el comercio seguro en cuanto a riesgos fitosanitarios, por lo que su desempeño en la parte de actividad productiva, es dirigido especialmente al área de sanidad de viveros, o sea, verificar que estén debidamente registrado, que el material que se está distribuyendo, no esté contaminado con alguna plaga, enfermedad, defectos, virosis, o algún tipo de estas cosas.

El director Araya, explica en la entrevista, que el SFE no se encarga de bloquear el comercio, sino que más bien, establece los requisitos para que este se materialice.

En lo que respecta a los demás temas, cada uno tiene la institución correspondiente para ser atendido, llámese Oficina Nacional de Semilla (para semillas y calidad), Consejo Nacional de Producción (para regulación en caso de que sea fruta), entre otros.

Además, el entrevistado menciona que, dentro del Servicio Fitosanitario del Estado, existe una unidad de análisis de riesgo de plagas a nivel tanto para exportaciones como de importaciones, para tomar las acciones según corresponda. Dicho análisis, es un tipo de estudio que investiga las

condiciones del país, la plaga (si está distribuida o contenida en el país), el cultivo en sí y métodos alternativos de control.

Por otro lado, que existen dos tipos de medida fitosanitaria a imponer: las normales, las cuales se notifican y empiezan a regir seis meses después; y las medidas fitosanitarias de urgencia, mismas que se aplican inmediatamente luego de la notificación.

Luego de que se establezcan estas medidas, las importaciones (al país que las emitió), deben venir debidamente certificadas como libre de plagas; es cuando entonces la Aduana, toma un muestreo para verificar esta información en un laboratorio, y se libera o no el contenedor, dependiendo del resultado.

Por otro lado, Araya Alpízar, menciona que, existen ocasiones en que un país puede estar libre completamente de equis plaga, porque nunca se ha encontrado, o bien, que esté presente, pero supervisada y controlada.

Para hacer este tipo de verificaciones, en especial si la prueba se envía al extranjero, la muestra de material vegetal debe contar con un certificado fitosanitario, tanto para salir como para entrar de un país a otro. De hacerlo sin este tipo de certificaciones, sería un acto irresponsable e ilegal.

Detalla, además, que cuando se aplicó la medida fitosanitaria por las importaciones de aguacate mexicano, se hizo como una medida de urgencia, puesto que no había tiempo para realizar un estudio tan grande, como lo es un análisis de riesgo. Por lo que afirma que no está prohibido el importar aguacates de cualquier parte del mundo, solamente se deben cumplir los requisitos.

En cuanto a la agrocadena, el SFE no tiene dentro de su alcance el tema de precios o canales de distribución, y es por esto que mencionó anteriormente las funciones correspondientes a este ente. Además, el entrevistado menciona que les es imposible cumplir con las pretensiones de ayuda de los productores, pues están fuera de la legalidad.

Sobre la producción nacional, Araya Alpízar menciona que, Costa Rica es un centro de origen de aguacate, lo que quiere decir que el fruto es nativo, de variedades criollas, pero que igualmente hay variedades traídas como el *hass*. Además, afirmó que la medida fitosanitaria de ninguna manera se puede referenciar como una medida de protección al productor nacional.

El señor Araya comenta que, han estado realizando cada dos años evaluaciones en todas las zonas aguacateras del país, para verificar que la mancha de sol no esté presente. Hasta el momento no hay ningún caso positivo, por lo que se puede decir que, con evidencia técnico científica, se puede demostrar que el país está libre de esta enfermedad.

Acerca de las importaciones, el entrevistado alude que se recibe aguacate importado desde Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Panamá, Colombia, Perú y Chile; dependiendo de la variedad. A estos se les aplica el análisis de riesgo explicado anteriormente para verificación y además para fines estadísticos.

En cuanto al dinamismo de mercado, el director Fernando Araya, menciona que Costa Rica ha estado exportando a Europa aguacate *hass*, lo que hace que los precios sean contradictorios, ya que a veces se exporta más barato de lo que se importa, pues lastimosamente en nuestro país, los comerciantes no quieren comprar el aguacate nacional, lo que obliga al productor a buscar zonas

internacionales para colocar su producto. Así mismo, se refirió a los frutos que entran por medios sin evidencia (contrabando), por lo que no amplió más el caso.

Resultados de la Recopilación de Información Secundaria y Terciaria

Con el fin de poder conocer más acerca de la agrocadena, importaciones, producción nacional, capacidad de abastecimiento, dinamismo del mercado aguacatero, se realizó la búsqueda de fuentes secundarias y terciarias que alimentaran con información relevante.

Entender cuáles son los insumos que se requiere, cómo se produce el aguacate, cuál es el rendimiento por hectárea, conocer sobre los productores, cómo se comercializa, los medios de transporte, tiempos de cosecha, entre otros; va a dar una visión más amplia de la situación de la producción local y cuál es la agrocadena modelo con la que cuenta el país en esta área en particular.

De acuerdo a un estudio realizado por el MAG en el cual se les consultó a los productores si tenían siembras asociadas con el café, el Gráfico número 15, muestra los resultados obtenidos:

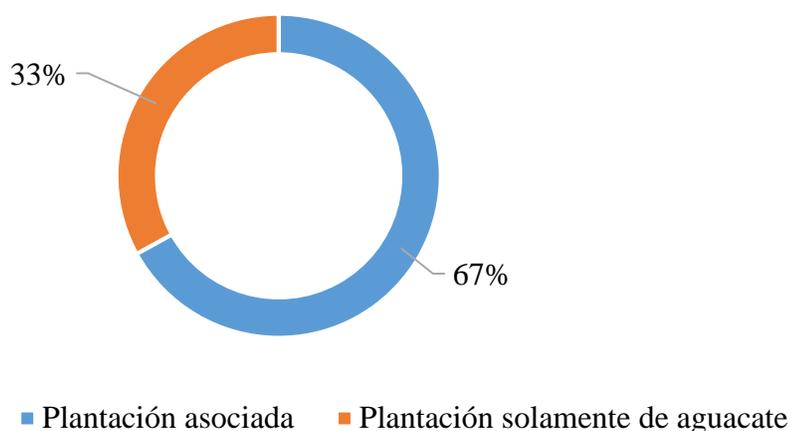


Gráfico 15. Distribución de fincas según tipo de cultivo.

Fuente: Elaboración propia. Datos tomados Caracterización Socioeconómica y georreferenciación del cultivo del aguacate de altura en la zona de los Santos (2010).

De acuerdo al Gráfico número 15, el 67% de los productores se encuentra en asocio con algún otro producto (principalmente café) y el 33% de los productores no lo está. Lo que refleja que los productores no dependen del aguacate como única fuente de ingresos.

En la tabla número 9, se puede ver la diferencia de área sembrada que tiene el INEC contabilizada y lo que dice el estudio de la Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (SEPSA):

Tabla 9.

Variación porcentual de hectáreas entre el censo agropecuario y datos del MAG del año 2014

Año 2014		
Censo INEC	SEPSA	Porcentaje variación
1 108,30 ha	3 004,00 ha	171%

Nota: Cantidad de hectáreas sembradas en el país
ha= hectáreas

Fuente: Elaboración propia, datos del INEC y MAG, 2017

Como se aprecia en la tabla 9, hay una diferencia porcentual de 171%, esto debido a que el INEC considera el área compacta y SEPSA contempla los árboles dispersos y el área compacta.

La tabla 10, muestra la cantidad de áreas sembradas en los cantones que conforma la Zona de los Santos:

Tabla

10.

Total de hectáreas sembradas en Los Santos, Censo 2014

Cantón	Hectárea sembrada	Plantas dispersas	Plantas dispersas a Ha
Dota	157,88	11 991,00	119,91
Leon Cortés	127,69	41 821,00	418,21
Tarrazú	64,85	18 935,00	189,35
Total	350,42	72 747,00	727,47

(Fuente: Propia. Datos tomados del VI Censo Nacional Agropecuario 2014.)

En la tabla 10, se aprecia que la zona de Dota en área compacta es la que tiene más densidad con 157,88 hectáreas sembradas, seguida por León Cortés con 127,69 y por último la zona de Tarrazú

con 64,85; pero si se ve la parte de plantas dispersas, la que tiene más es León Cortés con 41 821,00 árboles, seguido por Tarrazú con 18 935,00 y por último Dota con 11 991,00 árboles.

En la tabla 11, lo que se puede apreciar es un cálculo aproximado de la producción por tonelada de acuerdo con las hectáreas totales, con las que cuenta cada región y el rendimiento en Kg anuales para el 2016 de cada una de las regiones de la Zona de los Santos:

Tabla 11.

Rendimiento promedio por hectárea en la Zona de los Santos

Cantón	Rendimiento promedio/ha	Redimiento Total en kg
Dota	5 a 7 TM/ha	1 666 740,00
León Cortés	5 a 7 TM/ha	3 275 400,00
Tarrazú	5 a 7 TM/ha	1 525 200,00
Total		6 467 340,00
El rendimiento en kg total es contemplando 6 TM/ha		

(Fuente: Propia. Datos tomados del Plan de Desarrollo Rural Territorial 2016-2021)

De acuerdo a la tabla 11, la zona de Dota produce 1 666 740,00 kg de aguacate al año, si los árboles producen 6 toneladas de aguacate por hectárea, en el caso de León Cortes produce 3 27 400,00 kg y Tarrazú 1 525 200,00 kg al año.

En la tabla 12, se tienen el número de productores contabilizados en el 2018 por el MAG en cada una de las regiones de la Zona de los Santos con producción de aguacate:

Tabla 12.

Cantidad de productores de aguacate en Los Santos 2018

Cantón	Nº de productores
Dota	169
Tarrazú	98
León Cortés	478
Total	745

Fuente: Propia. Datos tomados de SEPSA

De acuerdo con información del MAG como se muestra en la tabla 12, se tienen contabilizados 745 productores dedicados al cultivo de aguacate.

El Gráfico 16, muestra el porcentaje de productores de aguacate que han recibido capacitación:

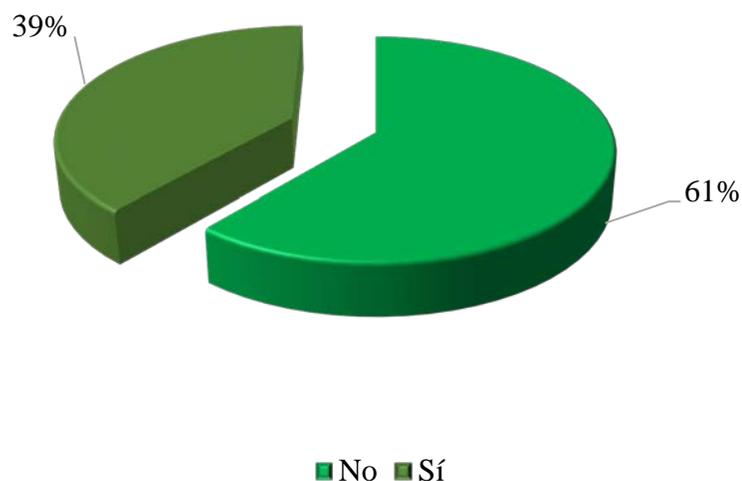


Gráfico 16. Porcentaje de productores al 2010 recibieron algún tipo de capacitación en los últimos años
Fuente: Tomado del Censo del 2010 realizado por Consulsantos S.R.L.

De acuerdo al Gráfico 16, un 61% no había recibido ningún tipo de capacitación, mientras que un 39% confirma sí haber recibido alguna capacitación sobre aguacate.

El Gráfico 17, muestra el porcentaje de agricultores que han recibido asistencia técnica y lo que no lo han recibido

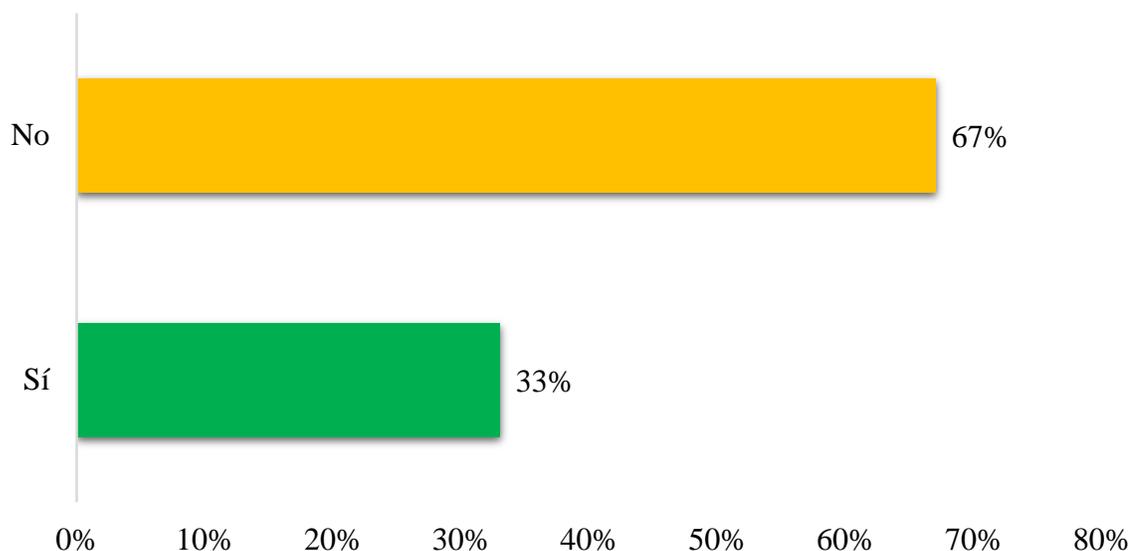


Gráfico 17. Porcentaje de productores que reciben actualmente asistencia técnica
Fuente: Tomado del Censo del 2010 realizado por Consulsantos S.R.L.

Como muestra el Gráfico 17, un 67% indica no haber recibido ninguna asistencia, mientras que un 33% indica recibir asistencia técnica.

En la tabla 13, elaborada con información proporcionada por el MAG, se establece que hay ciertas prácticas necesarias para dar uniformidad, mejorar la productividad y la calidad del aguacate, en esta tabla, se muestra en porcentaje de agricultores que las realiza y el porcentaje que no lo hace.

Tabla 13.

Distribución porcentual de productores que realizan prácticas óptimas

Práctica	Lo ejecutan	No lo ejecutan
Podas	53%	47%
Análisis de Suelo	51%	49%
Encalado	73%	27%
Análisis foliar	84%	16%

Fuente: Elaboración propia datos tomados del Censo 2010 Consulsantos S.R.L.

De acuerdo a la tabla 13, las prácticas óptimas que se trabajan más por parte de los productores son: análisis foliar (84%), encalado (73%), mientras que las podas y el análisis de

suelo, son las prácticas que menos ejecutan los productores. Todas las prácticas son necesarias para poder obtener un fruto de calidad.

El Gráfico 18, lo que muestra es el porcentaje de productores que realiza las podas de acuerdo con el tipo:

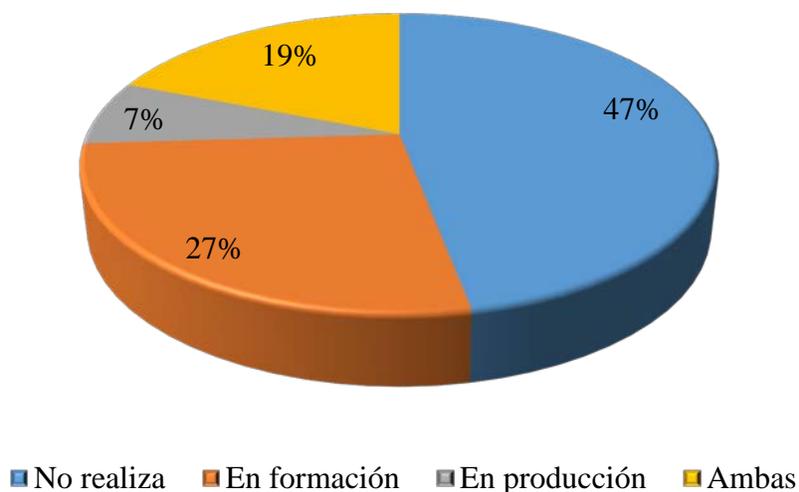


Gráfico 18. Distribución porcentual de productores según tipo de poda realizada
Fuente: Elaboración propia datos tomados del Censo 2010 Consultantos S.R.L.

En el Gráfico 18, se puede apreciar como el 53% de los productores realiza alguna o ambos de los tipos de poda requeridos para el aguacate, mientras que el 47% de los mismos no realiza ningún tipo de poda.

El Gráfico 19 muestra los proveedores de aguacate del año 2014 al 2017:

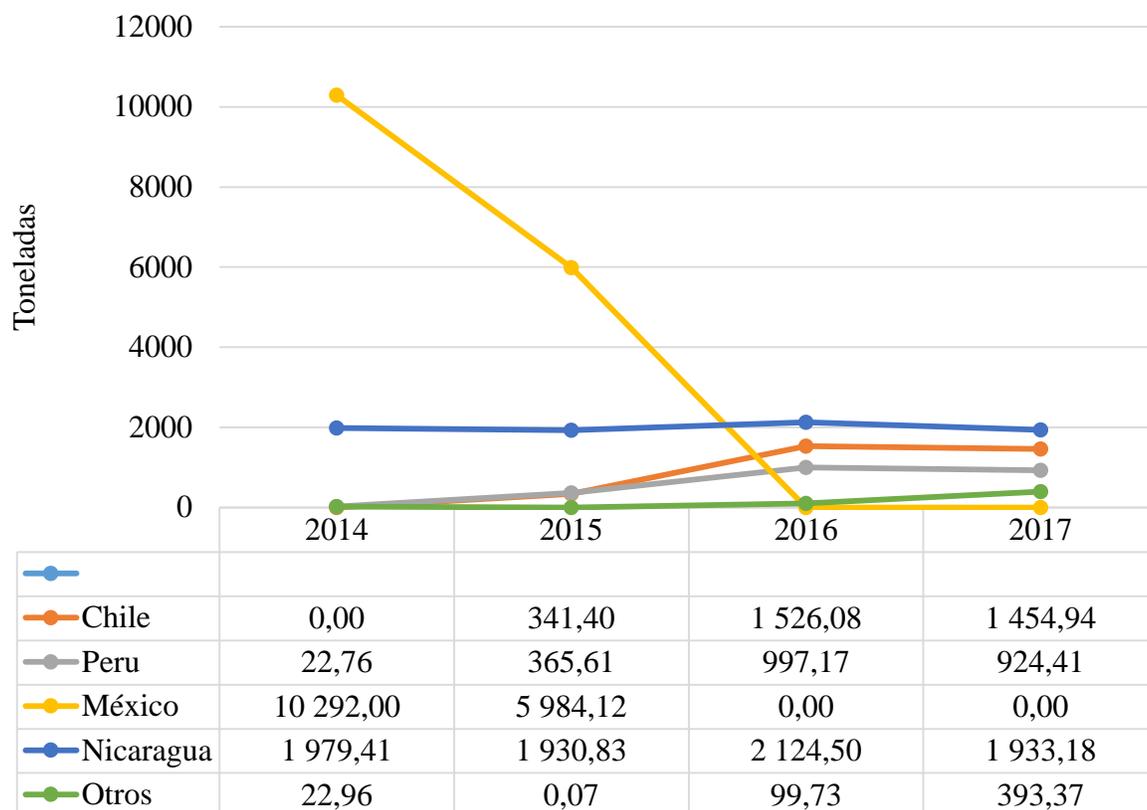


Gráfico 19. Importaciones a Costa Rica de aguacate en toneladas del año 2014 al 2017

Fuente: Elaboración propia, información tomada de base de datos para análisis (<https://v5.penta-transaction.com>).

En el Gráfico 19, se puede ver como los principales proveedores a partir del 2015 son Chile, Perú y Nicaragua, con la mayor cantidad de toneladas importadas.

En la figura 6, se puede ver los meses donde mayor presencia de importaciones de aguacate de los principales países proveedores:

País	Meses del año											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Chile	Green	Green	Green	Grey	Red	Red	Red	Grey	Yellow	Yellow	Grey	Yellow
Nicaragua	Red	Grey	Green	Green	Green	Green	Green	Grey	Red	Red	Red	Red
Perú	Red	Red	Red	Grey	Green	Green	Green	Grey	Grey	Red	Red	Red

Símbología	
>200 ton	Green
Entre 100-199 ton	Yellow
Entre 1-99 ton	Grey
0 ton	Red

Figura 6. Importaciones por mes de países proveedores de Costa Rica en el año 2017
Fuente: Elaboración propia, información tomada de base de datos para análisis (<https://v5.penta-transaction.com>)

Se puede apreciar en la figura 6, que se importa aguacate *hass* desde Chile en los tres primeros meses del años, con más de 200 toneladas de aguacate. Para el caso de Nicaragua, la mayor presencia es de abril a julio, y en el caso de Perú la importación con mayor tonelaje es de mayo a julio.

Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

De acuerdo al análisis de la agrocadena modelo del sector aguacatero, y triangulando la información obtenida mediante las entrevistas realizadas a los involucrados de las diferentes representaciones MAG y APACOOOP, se concluye que los intermediarios, los cuales negocian con las organizaciones que están conformadas en la Zona de los Santos, manejan márgenes de intermediación en las cadenas de ventas muy elevados, afectando el precio final del producto. Dicho precio, impacta tanto al consumidor final, como al productor, puesto que el primero paga un precio muy elevado; y el segundo no recibe réditos de este precio.

Según la percepción de los productores encuestados, así como lo que comentó el presidente de APACOOOP, y los mismos funcionarios del MAG, se determina que es evidente que existe una creciente problemática en cuanto a recursos económicos y condiciones de trabajo, sin embargo, el Ministerio de Agricultura y Ganadería ha utilizado todos sus esfuerzos para desarrollar planes de acuerdo a sus alcances. Existe una real falta de apoyo a los productores, que les impide crecer en productividad y competitividad; sin embargo, lo anterior, no se debe a una falta de voluntad gubernamental, sino más bien, a una deficiencia de recursos y falta de planificación estratégica para el sector aguacatero.

De acuerdo a la triangulación de la información producto del análisis de resultados, se determina que otra de las problemáticas que presenta el sector aguacatero, es que en su mayoría, los productores de este bien, no se encuentran asociados a ninguna organización. Actualmente el MAG está trabajando en un Plan Nacional de Apoyo al Sector Aguacatero, donde se realizan reuniones mensuales, con diferentes instancias dentro de la agrocadena, empero los temas tratados en dichas juntas, no están llegando a los productores. Se infiere entonces, que esto es una problemática que afecta al productor nacional, e impide a la parte gubernamental (MAG)

implementar acciones para mejorar la productividad y competitividad del sector. Además, dificulta la labor de dicha institución para acceder a los productores de aguacate y brindarles capacitación, o para que estos tengan conocimiento de los planes que se están gestando.

De acuerdo a Randall Benavides, el aguacate *hass* importado, presenta características óptimas para el proceso de importación, almacenamiento, transporte al supermercado, bodegaje en el comercio y maduración, para que, cuando el consumidor lo adquiera, este siga teniendo buena calidad. Según Benavides, el aguacate nacional, no soporta grandes cadenas de distribución o grandes periodos de almacenamiento. Además, de acuerdo con la opinión de los productores nacionales, el aguacate *hass* específicamente, es idóneo en cuanto a comercialización y transporte. Por otro lado, Albero Montero manifiesta que, dentro de los retos del MAG, está el fortalecimiento de las organizaciones conformadas por productores con relación a acopio, producción y consolidación de oferta. Con lo anterior, se determina que, el gobierno está realizando algunas gestiones para tratar de solucionar la problemática que presentan las cadenas de distribución en el sector de aguacate de la Zona de los Santos, sin embargo, aún queda mucho camino por mejorar la calidad de la fruta durante su cadena logística.

Con respecto a la producción nacional, y de acuerdo con los hallazgos de esta investigación se determina que, en Costa Rica existen tanto variedades criollas, como la *hass*, las primeras sí son nativas del país, mientras que la segunda fue una variedad traída y desarrollada. La producción de aguacate se encuentra en todo el país, sin embargo, la Zona de los Santos es el área que cuenta con el porcentaje más representativo, entre el 70% y 80%, en donde el 100% está relacionado al aguacate tipo *hass*, debido al impulso que se ha dado para su desarrollo.

De acuerdo con la triangulación de la información, se concluye que la producción local logra en la actualidad abastecer aproximadamente un 40% del consumo nacional. Los productores

actualmente no son capaces de suplir la demanda costarricense, pero esto porque carecen de apoyo gubernamental que les permita mejorar su rendimiento. Además, debido a esto, las importaciones son necesarias para cubrir dicha demanda.

Con base en las entrevistas realizadas, se concluye que gran parte de las siembras de la Zona de los Santos, están asociadas con el café, donde muchas veces ambos cultivos son cosechados al mismo tiempo para ahorrar costos de mano de obra. Los productores están aplicando las mismas técnicas de precosecha, producción y postcosecha, tanto para el café como para el aguacate, afectando de esta manera la calidad de ambos.

De acuerdo a la información obtenida de fuentes primarias se concluye que, a la medida fitosanitaria impuesta, se le pudo haber sacado más provecho, en cuanto a reorganización y estrategias de producción nacional, que hasta la fecha, no se han dado. El Plan Nacional de Apoyo Aguacatero que está desarrollando actualmente el MAG, podría haberse iniciado luego de aplicada la medida fitosanitaria al aguacate proveniente de ciertos país, con lo cual ya se tendrían avances. A pesar de que la medida fitosanitaria no es una medida de proteccionismo al productor nacional, al haber existido una reducción en las importaciones, podría haberse detectado un área de oportunidad para mejorar el rendimiento y calidad en este sector, permitiendo el crecimiento de la producción en la Zona de los Santos y otras regiones.

Con relación a las importaciones, de acuerdo a los entrevistados se concluye que, estas representan alrededor del 60% del consumo nacional. Algunos proveedores actuales de este fruto son Chile, Perú, República Dominicana, Colombia y Honduras. Con lo que se puede inferir que, Costa Rica buscó nuevas alternativas para poder suplir la demanda nacional, luego de que esta se viera afectada por la reducción de importaciones de ciertos países producto de la medida fitosanitaria al aguacate.

Por otro lado, dentro de los planes de financiamiento, los entrevistados establecen que se debe considerar ciclos largos de producción, puesto que el fruto en cuestión, comienza a dar cosecha a partir del cuarto año en que fue sembrado. Por lo que se infiere, que el sector productivo no cuenta con el suficiente apoyo financiero para tecnificar al productor y mejorar la productividad. El sector bancario no considera las condiciones que presenta la producción de aguacate, lo que limita al productor el acceso de financiamiento, y por ende, les ha sido imposible mejorar las estrategias de producción.

Acerca del dinamismo de mercado, el kilo de aguacate importado puede rondar los \$3 aproximadamente. Al productor nacional, dependiendo de la calidad del fruto, le pagan entre ₡1 500 y ₡1 800 el kilo, cuando presentan muy buena calidad, y entre ₡500 a ₡700 cuando el producto presenta problemas estéticos o de tamaño, estos no son los precios que paga el consumidor final; ya que los mismos son más elevados, rondado entre ₡4 000 y ₡5 000 el kilo, lo anterior de acuerdo a fuentes primarias. Benavides menciona, que la problemática del aumento de precios es debido a un tema de desabastecimiento, mientras que Gamboa indica que se debe a un aumento de precios a nivel mundial, lo que Alberto Montero desacredita, pues él menciona que, aunque ha habido un aumento de precios a nivel mundial el consumidor costarricense no debería estar pagando los precios actuales, empero por los costos de intermediación, se han elevado los mismos. Por lo que, se concluye que, cada sector apunta a diferentes razones del aumento de precio, defendiendo sus intereses, pues desde el punto de vista de Carlos Gamboa, quien representa la parte productora, apunta a un tema mundial; Randall Benavides de parte de los importadores e intermediarios, lo señala como una afectación directa por la medida fitosanitaria, mientras que Alberto Montero, de la parte gubernamental, alude que es un aprovechamiento de parte de los intermediarios para hacer presión para quitar la medida fitosanitaria.

Randall Benavides menciona que, Costa Rica ha presentado un desabastecimiento, producto de la medida fitosanitaria, sin embargo, Alberto Montero, señala que en realidad lo que ha habido es un desestímulo de la importación, producto de los precios elevados de dicho bien en el mercado costarricense, establecido por los comercializadores, donde estos los señalan erróneamente como un desabastecimiento. Con lo que se determina que, ambos entrevistados defienden sus puntos a razón de proteger su sector, sin embargo, de igual forma, mediante esta investigación, sí se encontró una disminución en las importaciones después de aplicada la medida fitosanitaria.

Se concluye que una de las mayores problemáticas es el contrabando, el cual afecta la parte socioeconómica del país. El SFE es incapaz de controlar este problema, porque no ingresa de manera legal, por algo se le llama contrabando. Esta situación representa un riesgo, no solo económico, sino también fitosanitario, ya que está ingresando producto al país que no lleva los controles correspondientes que realiza el gobierno.

Recomendaciones

En términos de la agrocadena del sector aguacatero y de acuerdo a los actores que están presentes en la misma, se recomienda al CNP y al MEIC, ambas instituciones a cargo de la revisión de los precios de aguacate, que analicen posibles métodos y legislación para poder controlar o normalizar los márgenes de intermediación, con el fin de regular los precios y alcanzar un beneficio real, no solamente para el consumidor, sino también para el productor.

Es importante destacar que, debe existir un compromiso por parte de las MAG en asignar más y mejores recursos, para garantizar el óptimo crecimiento del sector aguacatero, es en este punto donde los planes de desarrollo y apoyo, adquieren un papel preponderante para poder garantizar un avance integral en todo el sector. Por tanto el Plan Nacional de Apoyo al Sector Aguacatero, es necesario que se tome como prioritario y se ataquen los problemas de competitividad y productividad que requiere el sector para tener un impulso y que haya un real apoyo gubernamental.

De igual forma, cabe recalcar la necesidad de, que exista un trabajo en conjunto entre el MAG y las organizaciones presentes en la región de Los Santos, con el fin de incentivar a los productores a formar parte de alguna asociación, y de esta forma, poder hacer llegar ayuda técnica y financiera de una manera más ágil, y a la mayor cantidad de población de la zona. Esto beneficiaría tanto a los productores como a los comercializadores, promoviendo un mejor funcionamiento en esta parte de la agrocadena. Adicional, las organizaciones deben comprometerse a realizar un flujo real de la información, para que la misma llegue a los productores, y no se quede solamente en la mesa de discusión, y de esta manera haya una sinergia que permita avanzar en los proyectos.

Con respecto a la cadena logística, se recomienda, que como parte de los planes conjuntos que se tienen a futuro dentro de la agrocadena, por parte del MAG y las organizaciones presentes en la Zona de los Santos, se maneje como tema prioritario estrategias que ayuden a los productores a mejorar la producción de aguacate y el acopio de este, como por ejemplo, creación de lugares que mantengan la temperatura adecuada del fruto, implementación de tecnología que ayude en la maduración de la fruta de manera idónea, entre otros, y así se cuente con la calidad óptima para la comercialización.

Referente al análisis de la producción nacional y de acuerdo con la conclusión sobre la producción de aguacate en Costa Rica, no hay una recomendación para este punto, solamente es una señalización donde se afirma y comprueba que la Zona de los Santos, es la región de Costa Rica con mayor producción de aguacate, principalmente de la variedad *hass*.

Con respecto al Plan Nacional de Apoyo al Sector Aguacatero, y dada la necesidad de aumentar el rendimiento de las plantaciones de aguacate, es importante que el MAG dé prioridad a dicho plan, para el fortalecimiento del sector aguacate, y se asegure que los productores puedan alcanzar un nivel de producción idóneo, para permitir el abastecimiento de la demanda nacional, ofreciendo un producto con calidad y características uniformes, lo que implica que este plan sea aplicado a todo el sector, y que mediante sus estrategias, se puedan implementar buenas prácticas tales como: aplicación de las podas en los momentos requeridos, cosechar la fruta en los tiempos oportunos y no antes, manejar la fruta con los cuidados correspondientes para no maltratar durante el transporte, estándares de calidad y avances tecnológicos importantes, tales como: máquinas seleccionadoras de fruta, bio-insumos, controles biológicos de plagas, etc. Con esto se pretende aumentar la producción, para abastecer la demanda nacional y no tener una dependencia de las importaciones.

Así mismo, para poder garantizar una buena producción, y según los hallazgos de esta investigación, es importante que los productores que tienen en sus cosechas aguacate combinado con otro fruto, tomen en cuenta que la producción de esta fruta lleva un proceso de producción diferente al de cualquier otro producto, y que los tiempos de cosecha, como el tratamiento del bien, deben llevarse a cabo de forma independiente y separados de cualquier otra práctica productora. Además, es importante tecnificar el trabajo de los productores, con el fin de crear buenas prácticas de precosecha, producción y postcosecha, esto va a garantizar que se cumplan con los estándares de calidad solicitados, y generar beneficio a todo el sector, creando una imagen de buena calidad para los compradores.

De acuerdo con el tema de las importaciones y la disminución de la mismas, producto de la medida fitosanitaria, puede servir para dar un impulso y aprovechamiento para el sector de aguacate de Costa Rica, pero para esto es necesario mejorar la calidad el producto, por medio de la tecnificación de los productores, y ayuda financiera para mejorar los cultivos por parte del MAG. Adicional, como ya se ha mencionado, la reorganización de los productores, ya sea en asociaciones o como bloque, podría funcionar para que obtengan mayores beneficios, tales como: mejor financiamiento, músculo de negociación, acceso a información, que se les tome más en cuenta, entre otros. El Plan Nacional de Apoyo al Sector Aguacatero, es la herramienta que se tuvo que haber implementado desde hace alrededor de 4 años, pero ahora es un tema de alta prioridad para poder sacar provecho de esta situación y hacer crecer la producción nacional.

De acuerdo con la conclusión de los nuevos proveedores de aguacate importado, no hay una recomendación directa que hacer, ya que, esto está fuera del alcance de la presente investigación.

Con respecto al financiamiento de la producción de aguacate, se recomienda que exista un trabajo en conjunto entre el MAG, las organizaciones de aguacateros, y entes financiadores como el sistema de Banca para el Desarrollo, para buscar alternativas adecuadas, y así sustentar las necesidades de financiamiento de la producción de aguacate, y que las condiciones del mismo se ajusten a la dinámica de producción de este fruto. Es trascendental que se tome en consideración los ciclos largos de producción de aguacate, ya que, el productor nacional tiene menos posibilidad de hacer frente a la carga financiera durante los primeros 4 años de cosecha; por lo que, se deben emplear sistemas especiales en términos de pago de intereses, de manera que, se le permita a los productores, incurrir en un préstamo, que pueden pagar y que puede ayudar a mantener su producción. Por otro lado, los agricultores podrían formar asociaciones y financiarse entre sí, de esta manera tener mayores beneficios y condiciones de pago ajustadas a su realidad.

En el análisis del dinamismo de mercado, un elemento de consideración es el precio, y dados los hallazgos de esta investigación, se recomienda que, por parte del Estado exista un ente que regule y normalice los precios presentados al consumidor. El Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) debe trabajar en la regulación y normalización de los precios al consumidor tomando en cuenta que el aguacate es un bien que se encuentra dentro de la canasta básica, esto ayudaría a disminuir la especulación y beneficiaría al consumidor final, en aumento del dinamismo en el sector.

En los aspectos de la disminución de los volúmenes de importación, se debe ver esta situación como una oportunidad, para que los productores saquen provecho, y puedan por medio de la reorganización y unión como bloque presentar calidad en la producción, por medio de la ayuda estatal, y la tecnificación de sus agricultores de este bien, como se vio a lo largo de la investigación, la Zona de los Santos es una región óptima para el cultivo de este fruto, pero hay

muchos contrastes en los aguacates, por las diferentes prácticas que se dan en cada finca, y esto es una problemática que se debe atacar, para poder presentar a nivel nacional un producto con características uniformes y con las cualidades que requiere el comercio.

Relacionado con el contrabando, y a raíz de que esto es una problemática que afecta la economía del país, es un riesgo fitosanitario, y da una afectación directa a los productores, la Dirección General de Aduanas debe implementar mayores medidas fronterizas para evitar el trasiego de aguacate ilegal al país, adicional implementar dentro de los procesos de aduanas el certificado de origen, no solo para la aplicación de tratados de libre comercio, sino para que, se haga constar que el producto es efectivamente originario del país donde se está importado, y que no haya una triangulación de países; dicho documento debe venir autenticado por un ente regulador gubernamental del país donde proviene dicha importación.

Bibliografía

Artículo de Prensa en Línea

Central America Data. (24 de julio de 2013). Costa Rica importa 90% del aguacate que consume.

Central América Data. Recuperado de:
https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Costa_Rica_importa_90_del_aguacate_que_consume

Artículo Impreso

Arango, L., Perez, D. (Setiembre de 2015). El papel del estado en el desarrollo de la agroindustria colombiana. Universidad de Cartagena.

Arias, J. (25 de junio de 2015). Abastecer a Costa Rica de aguacate *hass* para autoconsumo podría tomar de 20 a 30 años. *CRHoy*, p1.

Barquero, M. (02 de mayo de 2017). Contrabando de aguacate cae en manos de autoridades. *La Nación*, párr. 1.

Barquero, M. (19 de junio de 2015). Las 5 interrogantes acerca del mercado del aguacate en Costa Rica. *La Nación*, párr. 4.

Cordero, M. (01 de julio de 2015). Cada costarricense consume por año 17 aguacates importados. *La Nación*, párr. 11-16.

Woodbridge, J. (13 de febrero de 2015). ¿Debemos cambiar de modelo? *La Nación*, párr. 1.
Informes

Comisión Nacional de Emergencias. (s.f.). Estado del ambiente general de la cuenca. Recuperado de: <https://www.cne.go.cr/CEDO-CRID/CEDO-CRID%20V4/pdf/spa/doc2982/doc2982-2.pdf>

Consejo Territorial de Desarrollo Rural los Santos. (2016). *Plan de desarrollo rural territorial 2016-2021*. Recuperado de:

https://www.inder.go.cr/territorios_inder/region_central/planes_desarollo/PDRT-Los-Santos.pdf

Consejo Nacional de Producción. (1995). Perfil proyecto aguacate, alternativas para la comercialización del aguacate en la Zona de los Santos. Recuperado de: <https://www.cnp.go.cr/biblioteca/aguacate/2241.PDF>

Consulsantos. (2010). Caracterización socioeconómica y georreferenciación del cultivo del aguacate de altura en la zona de los Santos Costa Rica.

Inec. (2015). VI Censo Nacional Agropecuario 2014. Recuperado de: <http://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/U40-10581.pdf>

INEC. (2018). Índice de precios al consumidor diciembre 2017. Recuperado de: <http://www.inec.go.cr/sites/default/files/documetos-biblioteca-virtual/reeconomipc122017.pdf>

Instituto Meteorológico Regional de Costa Rica. (s.f.) Regiones y subregiones climáticas de costa rica. Recuperado de: <https://www.imn.ac.cr/documents/10179/20909/Regionalizaci%C3%B3n+clim%C3%A1tica+de+Costa+Rica>

MAG & Sommaribas, O. (2017). Área y producción del cultivo del aguacate, Zona Los Santos.

Libro en Línea

MAG. (2007). *Caracterización agrocadena de aguacate Zona de los Santos*. Recuperado de: <http://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/a00076.pdf>

MEIC. (2015). *Medidas no arancelarias y su impacto en la competencia caso del aguacate*.

Recuperado de: <http://www.sela.org/media/2087926/medidas-no-arancelarias-y-su-impacto-en-la-competencia-cr.pdf>

Pardo, S. & Barragán, E. (1999). *Frutos del campo Michoacano*. Recuperado de:

https://books.google.co.cr/books?id=1NaHLhC30QwC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false.

Libros

Alvarado, V. (2016). *Ingeniería de costos*. Distrito Federal, México: Grupo Editorial Patria S.A.

Baíza, V. (2003). *Guía técnica del cultivo del aguacate*. San Salvador, Guatemala: Editorial Maya.

Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. Bogotá, Colombia: Pearson Educación de Colombia Ltda

Blanco, A., Prado, A. y Mercado, C. (2016). *Introducción al marketing y la comunicación en la empresa*. 2da. España: Esic.

Cateora, P., Gilly, M., Graham, J. (2014). *Marketing internacional* (16ta ed.). México: Edamsa Impresiones, S.A de C.V.

Cerdas, M., Montero, M. & Díaz, E. (2006). *Manual de manejo pre y poscosecha de aguacate (persea americana)*. San José, Costa Rica: Consejo Editorial UCR.

Garbanzo, M. (2011). *Manual de aguacate, buenas prácticas de cultivo variedad hass*. San José, Costa Rica: MAG.

Grande, I. & Abascal, E. (2014). *Fundamentos y técnicas de investigación comercial*. Madrid, España: ESIC.

Hill, C. (2011). *Negocios internacionales, competencia en el mercado global*. Distrito Federal, México: The McGraw-Hill Educación.

- Kotler, P. & Armstrong, G. (2017). *Fundamentos de marketing* (13era ed.). Distrito Federal, México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Kotler, P. & Keller, K. (2012). *Dirección de marketing*. Juárez, México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Lozano, J. (2010). *Manual técnicas de marketing: formación para el empleo*. España, Madrid: CEP, S.L.
- Mankiw, G. (2012). *Principios de economía*. Distrito Federal, México: Cengage Learning Editores.
- Martínez, S. & Jiménez, E. (2001). *Marketing*. Washington, Estados Unidos: Firms Press.
- Cerdas, M. (2006). *Manual de Manejo pre y post cosecha de aguacate*. San José, Costa Rica: MAG
- Moreno, F., Villalobos, A., Solano, F. (1995). *Alternativas para la comercialización del aguacate en la Zona de los Santos*. Costa Rica. Consejo Nacional de Producción.
- Muñoz, C. (2015). *Metodología de la investigación*. México: Progreso.
- Orjuela, G. W. A., Méndez, A. J. J., & Castro, M. J. A. (2017). *Análisis prospectivo del sector agroindustrial en el sur del tolima al año 2025* (1a. Ed). Universidad del Tolima.
- Narodowski, P. y Remes Lenicov, M. (2012). *Geografía económica mundial (GEM). Un enfoque centro – periferia*. Argentina: Universidad Nacional de Moreno.
- Piñones, S., Acosta, L. & Tartanac, F. (2006). *Alianzas productivas en agrocadenas, Experiencias de la FAO en América Latina*. Santiago, Chile. FAO.
- Rabasco, E. (2017). *Economía*. [Traducido al español de Economics, 3rd Edition]. España: Ediciones Paraninfo, S.A

Rodríguez, V. (2017). *La innovación y la internacionalización (empresa y administración)*. España: Editex.

Hernández, G. *Una revisión de los efectos del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos*. (2014).

Sánchez, A. L. (2012). *Geografía humana: Conceptos básicos y aplicaciones*. Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes, Facultad de Ciencias Sociales, departamento de historia, Centro de estudios Socioculturales e Internacionales: Ediciones Uniandes.

Sancho, M. (2015). MF2177_3: *Gestión y coordinación de los canales de distribución de seguros*. España: Elearning SL.

Suardía, P. (2001). *Antropología general*. Madrid, España: Editorial Firms Press

Solís, P. (2016). *Plan de manejo de trips en el cultivo del aguacate hass*. San José, Costa Rica: Editorial del INTA.

Soria, I. M. D. M. (2017). *Plan de marketing empresarial*. Madrid, España: Editorial CEP S.L.

Tamayo, M. (2004). *El proceso de la investigación científica*. (4ta ed.). Mexico: Limusa SA de CV.

Vera, M. (2015). *Información y gestión operativa de la compraventa internacional*. España: Ideas Propias.

Normas Jurídicas

Ministerio de Comercio Exterior. (1 de junio de 2013). *Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de la República del Perú*. [Ley N° 9133]. DO: Alcance N°80 de La Gaceta N°81.

Ministerio de Comercio Exterior. (1 de junio de 2013). Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos mexicanos y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. [Ley N° 9122]. DO: Alcance N°64 de La Gaceta N°69.

Ministerio de Comercio Exterior. (15 de febrero de 2002). Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile y del Protocolo Bilateral Adjunto Celebrado entre las Repúblicas de Costa Rica y de Chile. [Ley N° 8055]. DO: Gaceta N°. 42.

Página Web

Climate Data. (s.f.) *Datos climáticos mundiales*. Climate-Data.org. Recuperado de:
<https://es.climate-data.org/>

CNP. (2018). *Listado de precios sugeridos 2014-2017*. Costa Rica. Recuperado de:
<https://www.cnp.go.cr/>

CNP. (2018). Información Histórica sobre el aguacate. Costa Rica. Recuperado de:
<https://www.simacr.go.cr/index.php/aguacate>

COMEX. (s.f.). *Comercio exterior Costa Rica*. Costa Rica. Recuperado de:
<http://www.comex.go.cr/tratados/>

FITTACORI. (2018). *Proyectos financiados*. Costa Rica. Recuperado de
<https://www.fittacori.or.cr/contenido/proyectos-financiados>

FAO (2014) Producción Mundial de Aguacate. Recuperado de
<http://www.fao.org/home/es>

Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. (2019). Sección A. Costa Rica. Recuperado de:
http://www.comex.go.cr/media/2775/02_anexo-al-articulo-304-2-lista-de-costa-rica.pdf

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú. (2011). Lista de Costa Rica. Recuperado de:
http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/costa_rica/espanol/Anexo_2-3_lista_CR.pdf

Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. (2019). Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile y del Protocolo Bilateral Adjunto Celebrado entre las Repúblicas de Costa Rica y de Chile. Recuperado de: <http://www.comex.go.cr/tratados/chile/texto-del-tratado-1/>

Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. (2019). Sección A. Costa Rica. Recuperado de:
http://www.comex.go.cr/media/2775/02_anexo-al-articulo-304-2-lista-de-costa-rica.pdf

Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. (2019). Programa de desgravación arancelaria de Costa Rica. Recuperado de: http://www.comex.go.cr/media/2774/01_programa-de-desgravacion-arancelaria-de-costa-rica.pdf

Ministerio de Hacienda. (s.f.). *Consulta de aranceles*. Costa Rica. Recuperado de:
<https://www.hacienda.go.cr/tica/web/hdbaranc.aspx>

Penta Transaction. (2018). *Penta transaction, estadísticas on-line*. Recuperado de <https://v5.penta-transaction.com>

Procomer Costa Rica. (2019). TLC entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de la República del Perú. Recuperado de: <http://www.comex.go.cr/tratados/peru/>

Real Academia Española. (2017). Raza 1. España. Recuperado de
<http://dle.rae.es/?id=VFM92Rm|VFNMms4>

Publicaciones Periódicas

- Consejo Nacional de Producción. (s.f). Sistema de Información de Mercados Agroalimentarios, información histórica sobre aguacate. *CNP*. Recuperado de: <https://simacr.go.cr/index.php/aguacate>
- Porras, A. (1 de mayo del 2010). Análisis del mercado del aguacate. *CNP*. Recuperado de: https://docs.google.com/viewerng/viewer?url=https://www.simacr.go.cr/images/SIIM/sector_agricola/Frutas/aguacate/2010/Aguacate_01_31-05-2010.pdf
- Porras, A. (2011). Sistema de Información de Mercados Agroalimentarios. El aguacate o palta es el alimento más completo del mundo. *CNP, boletín n°1*. Recuperado de: <https://simacr.go.cr/index.php/aguacate?limitstart=0>
- Vega, J. Característica de la agrocadena de cacao en el Valle de Tenza Boyacá. (2016). Programa de administración de empresas agropecuarias, p. 22.

Trabajos de grado

- Bermeo, A. H. P., Saavedra, M. C., & Sandoval, A. A. (2010). *Prospectiva para la innovación en la agrocadena del aguacate en el Tolima*. Universidad de Ibagué, Colombia.
- Vergara, J. (2016). *Cadena de suministro de la infraestructura logística para la producción de aguacate orgánico* (Tesis de licenciatura). Universidad Autónoma de la ciudad de México, México.

Anexos

Cuestionario a Productores

Universidad Técnica Nacional

Licenciatura en Administración del Comercio Exterior

Formato: Cuestionario

Objetivo: Este cuestionario tiene como objetivo poder conocer sobre las apreciaciones de los productores; ubicados en la Zona de los Santos, referente a la situación actual del país en cuanto a la producción del aguacate y el mercado, a partir de su propia experiencia y así determinar variables importantes de la investigación que apoyen los objetivos de la investigación.

Marque con una equis (X) sobre el rango donde se encuentra su edad:

20-35

36-51

Más de 51

Marque con una equis (X) la letra que identifica su sexo

Hombre

Mujer

Podría marcar con una equis (X) hace cuanto se dedica al cultivo de aguacate

1 - 3 años

4 - 6 años

7 - 9 años

10 - 12 años

Más de 12 años

¿Podría indicar seleccionando con una equis (X) si el cultivo de aguacate es su única forma de ingreso actual?

Sí

No

No responde

¿Considera usted que los agricultores de la zona que producen aguacate reciben la suficiente ayuda del Estado?

Sí

No

No responde

¿Tiene usted dentro de sus cosechas aguacate tipo *hass*?

Sí

No

No responde

¿Considera usted que el aguacate *hass* es el más gustado por el mercado nacional?

(Entiéndase por mercado a los supermercados y restaurantes).

Sí

No

No responde

¿Usted considera que el aguacate tipo *hass* es: (seleccione las que usted considere que se ajustan a su respuesta):

Más fácil de producir

Se aprovecha más la fruta

Más óptimo para el transporte y su comercialización

Más delicado con relación a plagas

Tiene un costo de producción alto

Más difícil de producir

Usted considera que la competencia (entiéndase por competencia al aguacate importado) es una forma para mejorar la competitividad en el sector productivo de aguacate de Costa Rica

Sí

No

No responde

¿Considera usted que las importaciones de aguacate afectan la comercialización del aguacate nacional?

Sí

No

No responde

¿Considera usted que la producción nacional puede cumplir con lo que demanda el mercado nacional (calidad, cantidad y precios competitivos)?

Sí

No

No responde

Agradecemos mucho su tiempo y el haber ayudado con este cuestionario.

Lista de Productores Encuestados

FUENTE	Nombre	Tel
APACOOOP	Alexander Chacon Mora	2546-2962
APACOOOP	Eida Chacon Porras	2546-3509/2546-3579HIJA
APACOOOP	Jose Alberto Fallas G	8391-3931
APACOOOP	Olger Garro Mora	25463590/88057189
APACOOOP	Jose Luis Mora Gamboa	2546-3656
APACOOOP	Melvin Gamboa Mora	2546-1610
APACOOOP	Jose Freddy Mora Mora	8388-1816
APACOOOP	Vactor Solano Mora	2546-3551
APACOOOP	Francisco Venegas	83572614
APACOOOP	Freddy Gamboa	87439460
APACOOOP	Hector Luis Gamboa	87411909
APACOOOP	JoseAlberto Fallas	8391-3931
APACOOOP	Oswaldo Rodriguez	8874-5048
APACOOOP	Diego productor	83536817
APACOOOP	Edgar Mora (Gelo)	86586765
APACOOOP	Alexander Gemelo Higeron	87648369
APACOOOP	Jorge alban	87328764
APACOOOP	Vincho Carlos Vin mora	84367018
APACOOOP	Carlos	60716488
APACOOOP	Maria Elena	88093144/89877339
APACOOOP	Alvaro Solano Mora	87115993
APACOOOP	Alberto Alvarado	2546-4679
APACOOOP	Cristian Mora	83742720
APACOOOP	Eduardo Solano	83549166
APACOOOP	Chuma Fallas	83913931
APACOOOP	Ósca Fallas	84953822
APACOOOP	Juan Andrey	61683016
APACOOOP	Francisco Mena	25463949
APACOOOP	Jimmy Garro	86514942
APACOOOP	Antonio Garro	25463720
NUEVO	Francisco Mora	25463949
NUEVO	Leyner Mora	86919241
NUEVO	Luis Ángel Rivera	83643123
NUEVO	David Mora	84791590
NUEVO	Martín Solano	25465386
NUEVO	Maurilio Garro	85243954
NUEVO	Marvin Calvo	87801845
NUEVO	Martín Zamora	88204367

NUEVO	Macho Porras	81613991/ 84885743
NUEVO	Olga Mora	85895561

Entrevista Carlos Gamboa

Entrevista

Como requisito de graduación para la licenciatura de Administración del Comercio Exterior de la Universidad Técnica Nacional se requiere hacer una investigación tipo tesis con algún tema a fin, en este caso en específico se ha requerido realizar un Estudio sobre el efecto en el mercado costarricense por las importaciones de aguacate hass y la producción local de esta y otras variedades período 2014-2017. Uno de los objetivos de dicho estudio es: Determinar si existe un impacto en la demanda del aguacate, producto de la dinámica entre las importaciones y lo que se produce localmente y por consiguiente se solicita la siguiente entrevista.

¿A qué se dedica específicamente la Asociación de Productores Agrícolas y de Comercialización?

¿Cuál es el alcance territorial que tiene la asociación?

¿Qué acciones importantes se han desarrollado durante los últimos años con respecto al aguacate?

¿Cuáles consideran ustedes son fortalezas y ventajas competitivas que tiene el sector productivo nacional de aguacate?

Después de la medida fitosanitaria aplicada por Costa Rica al aguacate proveniente de México, ¿cuál ha sido el impacto en la producción y comercialización de este?

¿Cuál consideran ustedes es el tipo de aguacate predilecto por el consumidor nacional?

¿Existe algún estudio que demuestre esto?

¿Existe relación entre el tipo de aguacate más producido en el territorio nacional y el más apetecido por el consumidor final?

¿Existen condiciones en el mercado costarricense que representen alguna amenaza para el sector?

¿Cuáles son los principales desafíos que atraviesa el sector productivo en este momento?

¿Existen planes dentro de la asociación para enfrentar estos desafíos?

¿Cuáles son las prioridades para la asociación durante los próximos años para apoyar el sector productivo aguacatero?

¿Cuál es el porcentaje de asociados que ustedes tienen con respecto a la cantidad de productores totales de la Zona de los Santos?

Entrevista Randall Benavides

Entrevista

Somos estudiantes de la Universidad Técnica Nacional, y con el fin de obtener el Grado de Licenciatura en Administración en Comercio Exterior, se está en el desarrollo de un trabajo de investigación denominado: Estudio sobre el Efecto en el Mercado Costarricense por las Importaciones de Aguacate *Hass* y la Producción Local de esta y otras Variedades Período 2014-2017. Esta entrevista lo que busca es enriquecer la investigación con información referente a las importaciones y a la estabilidad del mercado actual referente al aguacate (calidad, preferencia, precio, abastecimiento).

¿Cuál es su profesión y su puesto actual?

¿Qué relación tiene usted con el sector aguacatero del país?

En un artículo Central America data.com de Mayo del 2016 usted menciona “ el consumidor está pagando más caro por un producto de menor calidad, los restaurantes registran un incremento en el desperdicio de un 20% de pérdidas en el producto que compran para sus platillos”; y para el Mayo del siguiente año en un artículo del Economista usted vuelve hacer mención del tema de la calidad y quejas por parte de las cadenas y restaurantes de la calidad del producto ¿Estos problemas de calidad de que variedad se refiere? ¿Son por productos importados?

¿De cuantas cadenas de supermercados y de restaurantes estamos hablando que se han visto afectadas por el desabastecimiento y los problemas de precio y calidad?

¿Estos problemas de calidad se presentan en el producto *Hass* producido a nivel nacional también?

Ustedes han mencionado que el aguacate *Hass* tienen alta preferencia por parte del consumidor ¿nos puede indicar si hay algún estudio que lo señale? O ¿hay algún dato estadístico que podamos tener que nos indique este comportamiento?

¿Cómo considera usted que ha afectado las importaciones de aguacate provenientes de Chile y Perú (¿qué tenemos entendido son actualmente los principales proveedores?)

En un artículo de Cr.hoy del 9 de mayo del 2017 usted indica que el kilo de aguacate está en 5000 colones, esto producto del desabastecimiento, pero de acuerdo al CNP (PROGRAMA ABASTECIMIENTO INSTITUCIONAL) el precio del kilo del aguacate está alrededor de los 2500 colones, hablando en términos de aguacate importado. ¿Por qué hay una diferencia de precios tan alta si estamos hablando del mismo producto?

El aguacate nacional está teniendo una reactivación y según el Sr. Somarribas hay alrededor de 3 mil hectáreas sembradas y el Sr. David Calvo Mora de CACTA indica que ellos

han activado 1500 hectáreas más de este producto ¿usted considera que este impulso en la producción nacional sea suficiente para dar estabilidad al mercado nacional?

Usted ha mencionado los problemas de contrabando y lo que el fisco ha dejado de percibir, también el Sr. Calvo menciona que alrededor de 60 mil kilos se están perdiendo por este mismo problema, son aguacates que no se están vendiendo porque en la calle se consigue aguacates muy baratos productos del contrabando ¿Pero estamos hablando de un número muy alto de aguacates, esto no es parte del problema de escasez que usted menciona en repetidas ocasiones? ¿Por qué no se toma en cuenta esta producción nacional de la zona de Terrazú?

De acuerdo a su experiencia que le hace falta al productor nacional para poder dar estabilidad al mercado nacional y ser capaz de abastecer la demanda del país

Entrevista Omar Somarribas

Entrevista

Como requisito de graduación para la licenciatura de Administración del Comercio Exterior de la Universidad Técnica Nacional se requiere hacer una investigación tipo tesis con algún tema a fin, en este caso en específico se ha requerido realizar un Estudio sobre el efecto en el mercado costarricense por las importaciones de aguacate hass y la producción local de esta y otras variedades período 2014-2017. Uno de los objetivos de dicho estudio es: Describir la agrocadena modelo en el sector de aguacate costarricense y cómo esta es influenciada por la dinámica del mercado. Para esto requerimos de su colaboración respondiendo las siguientes preguntas.

¿Cuál es su profesión y puesto actual?

¿Cuál es su relación con el sector aguacatero del país?

¿Cuál es la principal agrocadena modelo del aguacate y como esta funciona dentro del mercado costarricense?

Según un estudio del MAG realizado en el año 2007 la zona de más importancia para la siembra de Aguacate es la zona de los Santos; sin embargo, en un artículo de diario extra se menciona que la producción de aguacate nacional se está reactivando. ¿Está teniendo esta reactivación de la producción un impacto expansivo en las plantaciones?

Según datos estadísticos del MAG, la producción de aguacate es de las actividades más importantes dentro de la región central occidental, ¿se puede conocer cuántos productores participan de estas prácticas?

¿Cuáles son las temporadas de mayor cosecha de aguacate en el país? Y ¿Cómo se comporta la cadena en las épocas en las que la cosecha es más baja?

¿El sector productivo nacional invierte en investigación alternativa cuando hay temporada baja?

¿Conoce usted personas que se dediquen a la manufactura y comercialización de productos derivados del aguacate y cuál es su participación dentro de la agrocadena? ¿Dónde podemos obtener información más detallada de estos productores?

¿Cuáles han sido los acontecimientos que más impacto económico han generado para la agrocadena en los últimos 3 años?

¿Cuáles son los retos más importantes de la agrocadena de aguacate en la actualidad para ser más competitivos?

¿cuál es su visión para el sector aguacatero en el mediano largo plazo)?

¿Considera usted que la situación del mercado actual en Costa Rica favorece la dinámica y el crecimiento de la producción dentro de esta cadena? ¿Por qué?

¿Hay algún tipo de ayuda por parte del gobierno para apoyar a los productores nacionales en este sector?

¿Cómo perciben las cadenas de comida la dinámica de abastecimiento dentro de la agrocadena? ¿Consumen ellos de igual forma aguacate importado que el local o existe alguna preferencia?

Entrevista Fernando Araya

Entrevista

Como requisito de graduación para la licenciatura de Administración del Comercio Exterior de la Universidad Técnica Nacional se requiere hacer una investigación tipo tesis con algún tema a fin, en este caso en específico se ha optado por realizar un estudio sobre el sector productivo de aguacate hass en la Zona de los Santos, Costa Rica; y el efecto que produce en el mercado costarricense la importación de aguacate hass y otras variedades provenientes de Chile, Nicaragua y Perú periodo 2014-2017. Para esto, una parte importante que debe ser tomada en cuenta, es la gubernamental, desde el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG en adelante), puntualmente el Servicio Fitosanitario del Estado, por lo que agradeceríamos su colaboración, respondiendo las siguientes preguntas:

Según nuestra investigación basada en informes del MAG, la Zona de los Santos es el área con mayor siembra de aguacate en el país, en este caso, ¿el MAG lleva algún control actual sobre enfermedades presentadas, rendimiento de la producción, aumento de productores o aplicación de agroquímicos prohibidos de la Zona de los Santos?

¿Tiene el MAG conocimiento del destino final que tienen esas cosechas?

El MAG desde el Servicio Fitosanitario del Estado, ¿tiene algún plan de apoyo económico o tecnológico para los productores de aguacate del país?

¿Tiene el MAG algún programa o lugar donde los grandes consumidores (cadenas de supermercados, restaurantes y comercializadores en general) de aguacate puedan dar retroalimentación acerca de la calidad del producto nacional o importado?

¿El MAG cuenta con algún estudio para determinar cuál es el tipo de aguacate que prefiere el consumidor nacional?

¿El MAG ejerce algún control para evitar el contrabando de esta fruta, que bien puede afectar plantaciones nacionales o la salud de los costarricenses?

¿Cómo ha podido influir el MAG para la regularización del precio por kilo del aguacate?

¿Se ha tomado en cuenta la producción nacional o la importación desde otros países?

¿Qué aceptación considera que tiene el aguacate nacional en el mercado costarricense?

¿Considera que los productores costarricenses han podido tomar ventaja sobre el posicionamiento del aguacate nacional debido al problema de desabastecimiento y precio de los últimos años?

De acuerdo a algunos estudios se dice que con la medida fitosanitaria, el abastecimiento de aguacate a nivel local se vio comprometido. Entonces actualmente, ¿son capaces los agricultores costarricenses de suplir la demanda a nivel nacional?

¿El SFE cuenta con algún estudio donde se muestre si ha habido o no desabastecimiento luego de la medida fitosanitaria o la capacidad de la producción nacional?

Se conoce que la medida fitosanitaria se implementó para proteger las plantaciones de aguacate nacionales debido a la enfermedad de la mancha del sol, pero adicional a esto ¿también se puede referenciar como una medida de protección al productor nacional?

Transcripción de la Entrevista a Randall Benavides.

Grettel González: Como parte de toda esta investigación, la medida fitosanitaria media, sin embargo, no es acerca de la medida fitosanitaria. Nosotros queremos conocer más propiamente acerca de la estabilidad del mercado, si el productor nacional puede ser capaz, o no es capaz de poder satisfacer el mercado nacional en la parte del sector aguacatero, por decirlo así verdad, entonces nosotros queremos conocer más acerca de la parte de los importadores, la situación que están viviendo y por eso acudimos a usted, porque nosotros tenemos amplio conocimiento y lo hemos visto que usted ha sido muy mencionado, en la parte de muchas noticias y sabemos que usted tiene mucho conocimiento en esta parte, entonces muchísimas gracias por habernos recibido el día de hoy.

Randall Benavides: Ok, yo lo que tengo que decirle es, como economista que soy, que cuando uno parte con un producto, llámese cual sea: aguacate, fresa... su meta no es el mercado local, su meta es *diay* la exportación, la meta suya sería exportar el producto y ganar los réditos, máxime que el aguacate es el oro verde, ganar en precios internacionales y de alguna forma sacarle provecho a lo que llamamos comercio internacional, o sea, Costa Rica es país muy pequeño – comercialmente hablando–, y puede sacar provecho por los tratados de libre comercio, o sea aquí no estamos hablando y *pa' que* tengan una idea, o sea imagínense cuánto es la abundancia, el

famoso (1:35), un lado abierto y un lado pequeño. La teoría que desarrollaron los productores fue irse al lado pequeño, o sea pensaron en el mercado nacional como la única opción, ¿por qué?, porque su calidad no es buena. Pensaron que el mercado nacional se lo tiene que comer, ¿por qué?, porque está en Costa Rica y tienen que pagarle... (llamada entrante a celular)... dame un toque.

Grettel González: Sí.

Randall Benavides: (A la llamada) Ya te llamo mami, ¿está bien?, ¿dime mami?, no, no he hablado con ella, bueno (cuelga la llamada). El mercado nacional, que si bien es cierto nosotros los vemos con una capacidad de crecimiento, cuando iniciamos este problema, teníamos un abastecimiento del 12% y una importación del 88%, ¿de qué orígenes?, de Nicaragua con el criollo, México con el hass, y nacional con hass y criollo; esos eran los competidores; y una importación de alrededor de 12 mil toneladas, más dos y algo de nicaragüense, más dos y algo de nacional; y con eso completábamos el mercado entre 15 y 16 mil toneladas. ¿Qué pasó? Hoy la importación se redujo a menos de la mitad, de las 12 mil, andamos como en 6 mil, el productor nacional es mentira que creció de la noche a la mañana porque los palos necesitan desarrollo, ¿entonces qué tenemos?, porque al final de cuentas, nosotros vivimos no del productor, vivimos del mercado, entonces, ¿qué tenemos?: un consumidor resentido, un consumidor que está pagando precios exorbitantes, 9 mil colones una fruta (3:11), una fruta que puede salir buena, que puede salir mala, que dentro del porcentaje de lo que él se lleva, tiene un porcentaje de resentimiento, entonces, hemos generado resistencia a un producto que no debería de tener resistencia, no estamos aprovechando las ventajas del comercio internacional, porque el productor sigue pensando hacia dentro, y hay que verlo hacia afuera. El Ministerio de Agricultura, para mí, sigue careciendo de lo que a él le toca: asistencia técnica, traslado de tecnología, mejoramiento genético, inversión e

investigación. No lo está haciendo, simplemente cerró el mercado y les dijo a los que estaban: “aprovéchenlos, sáquenles el buen precio”. Pero ¿qué pasa?, el producto nacional tiene problemas de que se pudre, sale negro por dentro, si no, vaya usted a cualquier lado y compre, a mí no me crea, créale al consumidor. Entonces, ¿qué estamos haciendo bien y qué estamos haciendo mal? Estamos haciendo bien, *diay* en aprovechar la ventaja de un mercado que se llama el oro negro, eh, el oro verde, y que el oro verde... (alguien toca la puerta y entra).

Secretaria: Permiso, buenas tardes. Disculpen por la interrupción.

Johanny Núñez Núñez: Hola, buenas.

Grettel González: Buenas.

Secretaria: Disculpen por la interrupción.

Grettel González: No, tranquila.

Johanny Núñez Núñez: Tranquila.

Secretaria: Es que me dice *Da...* (*ininteligible en el audio*) que si ocupa ver los reportes (*ininteligible en el audio lo que sigue diciendo*).

Randall Benavides: Está bien (dirigiéndose a la secretaria, seguido a esta respuesta, cierran la puerta y sigue con la explicación). Entonces, el tema es aprovechar ventajas del comercio, el tema es aprovechar el consumo es el rey del mercado, no lo podés maltratar porque el consumidor se te devuelve muy feo: no te está comprando, está siendo más selectivo, se está quejando más, eh, busca alternativas, ya no quiere el aguacate en fruta, lo quiere ahora posiblemente procesado, o sea para verlo él, que no le salga malo, y de un mercado que se puede aprovechar donde el Gobierno podía seguir su función de facilitador, de promotor, de investigación y desarrollo, lo tenemos ahorcado, ¿por qué?, nuevos competidores: Chile, Perú, República Dominicana, Colombia, Honduras. Antes había tres, y ahora esos tres, súmele cinco más, tenemos

ocho, y el mercado en caída. Entonces, a mí me suena, dos años después de la restricción, que hay un problema. O sea, hay una resistencia al crecimiento del mercado, lo que nosotros como importadores logramos con veinte años de un crecimiento de mercado, de que todos ellos traían más y traían más y crecías y crecías; lo convertimos de dos años, bueno ya van a ser tres años para acá, en un mercado de decrecimiento, donde los únicos que van a quedar al final de cuentas, van a ser los productores, porque *diay, diay*, tienen la fruta y *diay*, el consumidor va a tener que escoger: o comprar la basura o comprar el guacamole. Entonces, yo sí creo que producto de esa restricción, hay perdedores, más que ganadores, para empezar a hablar. El consumidor final, posiblemente va a aclarar a su gusto y preferencia, de fruta fresca a fruta procesada, y no todos, algunos. Porque, por ejemplo, yo ayer estaba en una reunión de supermercados...

Grettel González: ¿Mjm?

Randall Benavides: Y me decía el Señor del supermercado: “Randall, cóbreme lo que a usted le dé la gana, pero garantíceme el fruto”. Y no puedo. Tenemos otro problema que a ustedes, ni a nosotros nos sirve, socialmente: el contrabando, o sea, ¡estamos a la libre, por Dios Santo!, y no solamente gracias al señor don Luis Felipe Arauz, que entendió mal el mensaje de controlar la importación como obstruir la importación, o sea, tenemos un mensaje erróneo, o sea aquí estamos entre gente que me parece que estaría muy bien en el gobierno de Maduro, donde para importar a ese país, tenés que pagar un 25% más; para importar a este país, tenés que pasar 50 mil controles, y al final de cuentas, ¿quién paga eso?, o sea, yo no lo voy a pagar, yo lo traslado.

Johanny Núñez: Ajá.

Randall Benavides: Entonces, por ejemplo, yo te digo, o sea cito un caso así, que se me ocurre, están con la vara de recibos en la importación, yo no puedo pasar a este país si no me hacen recibos, ok, pero pura vida, o sea *diay* que me hagan recibos, pero salió un artículo en La Nación,

que ustedes lo pueden buscar, que la mayoría de incidencia de recibos no es en el producto importado, es en el tomate, es en la lechuga, es en el culantro, es en el apio, es en las hojas, y ¿quién controla eso?, o sea ¡por Dios!, si tenés un súper equipo que costó no sé cuántos millones de dólares en el Ministerio de Agricultura, ¿por qué el MAG no se va a los puntos finales de destino y levanta a todo el mundo los chingos?, y decir bueno, y perdón la palabra, hace una investigación y realmente, o sea el agroquímico que está llegando a la población costarricense en un 90% del producto nacional, no se está viendo. Ah, que yo hago de vez en cuando muestreo, ¡no señor!, así como nos agarran a nosotros en frontera, que no podemos pasar, que no podemos vender, y salimos con un punto de arriba, van para atrás.

Grettel González: Mmjm.

Randall Benavides: Lo que pasa es que, si tu preocupación real fuera la población, ¿por qué usted no hace en todos los supermercados, en las ferias del agricultor?, porque nadie podría vender.

Grettel González: Sí.

Randall Benavides: Entonces, ¿qué querés?, o sea ¿qué andas buscando?, ¿obstruir o mejorar?, ¿querés ser un país desarrollado o querés vivir el subdesarrollo, con el pobrecito, con el mejor, con el esto es mío y aquí nadie entra? Entonces, yo lo que creo es que estos cuatro años de gobierno han sido un retroceso en muchos cambios, entonces, no todo lo que brilla es oro y la figura que nos preocupa a nosotros es el consumidor final, que está realmente molesto, o sea tenés un consumidor final que está cabreado con vos, porque el aguacate le sale malo, lo paga caro, no es lo mismo, no le sabe igual, eh, le meten chileno, le meten ecuatoriano, le meten peruano, le meten dominicano, y él está molesto, entonces ¿quién ganó y quién perdió?

Johanny Núñez: Y eso era una pregunta que le iba hacer, tenemos una restricción con México y estamos importando desde otros lados, ¿no hemos encontrado, digamos el cliente no ha encontrado ese nuevo México en aguacate importado, entonces?, ¿la calidad no se encuentra la misma?

Randall Benavides: No, o sea, velo así: el producto mexicano duraba menos verde y más en góndola, o sea ya maduro, o sea ¿por qué?, la primera pregunta es ¿por qué el aguacate hass es tan buscado?, porque comercialmente permite que yo lo importe, que yo lo almacene, que se lo pase al supermercado, que el supermercado lo almacene, que el supermercado lo madure, que usted consumidor va y lo compre...

Grettel González: ¡Y ya está!

Randall Benavides: ...se lo lleve a su casa, lo almacene en la refri, y lo va sacando como se le dé la gana, y eran 29-30 días de todo el proceso, y se permitía y era válido. Ahora el aguacate te dura más verde, pero menos maduro, tiene menor nivel de grasa, menor nivel de materia seca, lo hace más susceptible a cambios de temperatura, te sabe más aguado, y el aguacate no te aguanta, entonces, nosotros no tenemos una cultura como los mexicanos la tienen, *diay* o el chileno, el chileno es muy aguacatero, el mexicano es muy aguacatero, pero *diay* aprendimos a comer aguacate.

Grettel González: Mmjm.

Johanny Núñez: Ajá.

Randall Benavides: Entonces, todo ese esfuerzo de veinte años, se hizo así (arruga una hoja de papel 10:51), y se botó. El agricultor nacional perdió la visión de que, quien manda en el mercado no son ellos, sino somos nosotros, 5.5 millones de habitantes, que decidimos qué comer,

cuándo comer y de qué forma comer. Y no va a ser un Ministro de Agricultura, que dice “no”, como nos dijo: “lo que hay es nacional y se lo tienen que comer la gente, punto”.

Grettel González: ¿Y usted cree que las personas, el consumidor nacional –como nosotros– sí distinguimos un aguacate importado mexicano, del aguacate hass nacional?

Randall Benavides: Tal vez no lo distingan, pero cuando lo lleven a la casa y salga malo, no les va a importar el origen.

Johanny Núñez: Sí simplemente, o sea...

Randall Benavides: Perdió 6 mil pesos, o sea, *diay*, yo no sé si a usted le sobra la plata, pero *diay* si a usted llega y lo rajan con mil pesos, y usted dice: “¡qué madre!”, y va otra vez, y va otra vez, *diay* no, olvídense, no lo vuelven a comprar, y a usted no le importa que sea nacional o importado, esa vara no sirve.

Grettel González: De hecho...

Johanny Núñez: Sí es en general la perspectiva del aguacate como tal.

Grettel González: Ajá.

Randall Benavides: “El aguacate que se vende en Costa Rica es de mala calidad, ya sea importado o no, porque como el mexicano no hay”, así te dice a gente, y si usted lee los comentarios de redes sociales, la gente pone corazones: “por Dios, yo como aguacate, quiero aguacate mexicano, no quiero otro aguacate, *pa*” (risas)... y cuando yo tengo reuniones con mis supermercados o con mis tiendas, me dicen: “Randall, tenemos ahora un nuevo invitado, se llaman las inconformidades. Tenemos listas de gente comprando aguacate, y filas de gente devolviendo aguacate, o sea ¿cómo hacemos?”... Y la gente quiere aguacate, entonces, yo siento de que, yo, lo que pasa es que mi versión es comercial, yo no soy ni agrónomo, ni soy de gobierno, ni soy de

agricultor, yo les compro actualmente a los agricultores porque no me queda de otra, pero si pudiera hacerlo, pues no lo haría.

Grettel González: Entonces, nosotros encontramos una noticia en el artículo Central America data.com... (entra llamada a un teléfono fijo).

Randall Benavides: Dame un toque.

Grettel González: Sí señor.

Randall Benavides: ¿Aló?, ¿de qué?, no, ya llamé, pero me dijeron que no, ya casi te lo busco (cuelga el teléfono). ¿Ajá?

Grettel González: Ajá, ahí usted comenta que, abro comillas “el consumidor está pagando más caro por un producto de menor calidad, los restaurantes registran un incremento en el desperdicio de un 20% de pérdidas en el producto que compraban para sus platillos”; y también en mayo del siguiente año usted vuelve a hacer ese comentario de calidad, entonces ¿cuando hablamos de ese tipo de productos, usted no está hablando de productos importados, está hablando del producto nacional?

Randall Benavides: Estoy hablando de aguacate.

Grettel González: De aguacate.

Johanny Núñez: En general.

Grettel González: En general.

Randall Benavides: Sí, porque digamos, que sé yo, entra Perú, que Perú entra como en marzo y se muere como en Setiembre. Perú empieza muy malito, el producto con problemas de maduración, pero después en junio o julio levanta, y ya no hay problemas, no tenés la computadora llena de correos todos los días, y al final otra vez se cae: que llega negro, que no aguanta, que esto, que lo otro. Empezamos con Chile y *di vea*, esto en cansado, o sea yo sinceramente estoy, estoy

agotado, o sea yo quiero ver, como dicen “yo no quiero más queso, lo que quiero es salir de la ratonera”, porque es cansado que te estén dando por algo que usted no sabe si lo que están... yo no traigo cochinas, yo pago buena plata y traigo primera calidad, y aquí viene lo feo ¿por qué?: de Chile a Costa Rica, un mes de viaje y te recentan 15 días en puerto, “soy funcionario público, a las 2 de la tarde de un viernes, no te trabajo”.

Grettel González: Sí...

Randall Benavides: Y entonces, ¿cómo puede hacer uno?, o sea ¿cómo hace uno?, eh, y no es que yo juegue de gran cosota, ni nada, ¿cómo hace uno para sobrevivir sin querer ser empleado público?, o sea, te están diciendo: “la única opción que usted sea, es que usted sea empleado público o que estudie aliguito”, entonces, yo fui a estudiar a la Universidad de Costa Rica, yo soy graduado, yo soy economista puro, entonces ¿qué puedo hacer?, ah vaya a ser profesor de la U (risas), ¡por Dios!, o sea, yo no puedo hacer eso, yo hago lo que tengo que hacer y por eso me salí: yo trabajaba en el gobierno, trabajé 20 años, pero me agüeve, puta, ahí no se avanza, y entonces, te venís aquí, entonces te cae la Caja, te cae el Ministerio, te cae todo (risas), y entonces *diay* y te ponen, y vos te estás portando mal, porque lo tenemos pegado, vea, el daño económico calculado a este momento, supera los 30 millones de dólares a la empresa importadora, solo daños de lo que usted dejó de ganar, 30 millones de dólares, yo quiero saber ¿cuál agricultor, o cuál gobierno me va a pagar eso?

Grettel González: ¿Y usted cree entonces firmemente, que la medida fitosanitaria, y lo que se está diciendo de la enfermedad sunblotch, fue una medida de proteccionismo del país?

Randall Benavides: ¡Vamos a la técnica! Recuerden que yo hablo siempre de una palabrilla que me inventé por ahí, que se llama *tenificiencia*. 2012, el Fitosanitario del Estado en el 2012, en su versión ARP05, emitido a la Organización Mundial de Comercio, le dice: “Ok, vamos a permitir

a Perú poder importar palta”, Perú le dice a Costa Rica: “Ojo, Costa Rica, yo tengo sunblotch”; (Costa Rica:) “Ah, no te preocupés güevón, eso es lo de menos. Nada más, yo te voy a pedir como restricción, en la importación de aguacate” – y aquí lo buscamos aguacate, aguacate, de Perú, vamos a ver, Perú, declaraciones adicionales, *diay* se me perdió el aguacate, acá, aguacate, dice: “el envío debe venir acompañado de un certificado fitosanitario de origen, del país de origen” - bueno ok-, “donde se indique en el renglón de declaraciones adicionales, que proviene de un lugar de producción libre de *avocado sunblotch viroide*”. Ok, se lo pide a Perú, en el 2012, entonces usted dice: “*diay*, está bien, o sea, se lo está pidiendo”; ¿y en México que lo declara desde el 2009?, vea lo que le pone, entonces di, bueno, si hay coludos, son rabones, o todo el mundo es igual, entonces a México le dice que para importar aguacate desde el 2012: “el envío debe venir acompañado de un certificado fitosanitario de origen, del país de origen donde se indique en el renglón de declaraciones adicionales, que está libre de (nombra alguna enfermedad del aguacate ininteligible 17:19)” y se acabó. Entonces, lo que nosotros vemos, es que, hay un principio que se llama el trato de la nación más beneficiada, que Costa Rica firmó, ¿qué significa el trato de la?, usted no le puede pedir más a un país que al otro, teniendo el mismo problema. Entonces, si Perú lo tenía y le pidieron eso, ¿por qué a México en el 2012, que lo tenía desde el 2009 declarado, no se lo pidieron?, y ¿por qué tres años después, un *maje*, una mala noche, se levanta y declara emergencia?, vea, es que no es vara, el *maje* declara emergencia nacional, ¡por Dios!, el director de sanidad ambiental, de que no tiene rango de Ministro, ni es Presidente de la República, declara emergencia nacional...

Grettel González: Dall'Anese.

Randall Benavides: Declara emergencia nacional, en un producto que no tenía que ser emergencia nacional, o sea ¡por Dios!, o sea ¿a qué estamos jugando?, vea, vea, da vergüenza,

pero yo estuve presente ahí, porque da pena, vea, aquí está, aquí está la resolución, y el mae declara una medida de urgencia, urgencia nacional, de emergencia nacional, entonces, ¿por qué...?, dice: “según el último muestreo realizado para verificar la ausencia de la plaga.. (Ininteligible 18:46) en Costa Rica, se reiteró, la no presencia”. Entonces, Costa Rica hace un pequeño muestreo, pequeño sondeo de mercado...

Grettel González: Mmjm.

Randall Benavides: ...Aquí está, saca, saca su cálculo, y dice: “bueno, voy a hacer del área sembrada de 2 mil”, hace 198 pruebas, y determina que es ausente de plagas. Entonces, cuando vamos a una reunión a México, y aquí está, los mexicanos le dicen a Costa Rica: “Muy bien, usted se declaró, ¿cuál norma internacional fitosanitaria aplicaste?”; o sea, cuando usted se declara ausente de plaga, usted tiene que haber revisado tres años una investigación, en verano y en invierno, tomando muestras de forma aleatoria, pero porcentualmente, estratégicamente, en un plano donde durante tres, donde usted diga: “Ok, yo estoy libre de esto”, y no un *estudiecito* de magas, porque estás en grandes ligas. Eso es como que Costa Rica vaya a un mundial y ponga una selección de doce carajos y dice: “No, es que Costa Rica juega con doce personas” No, el fútbol son once, para entenderte, jugamos once y uno es portero. No, pero Costa Rica quiere poner dos porteros. Entonces, hay una falta de lenguaje o una falta de comprensión de lo que son materias fitosanitarias. Entonces, de ahí es que nosotros vemos la debilidad del argumento. Entonces, di, las consecuencias las estamos midiendo ahora, o sea, esto es una vaina que no tiene sentido. Vea, emergencia nacional, esto tiene fecha el 5 de mayo, la resolución que el tipo es... tipejo este firma, tiene fecha 22 de abril, o sea, el mae firma la resolución el 22 de abril del 2015, aquí está firmado. La envía a la OMC, el 5 de mayo, sin informarle –vea por Dios–, a México –que era el país agresor– le cerró el mercado así, de la noche a la mañana, ¡qué nos importa!, nada más. Nosotros que

éramos los afectados directos le preguntamos el 18 de mayo: “*Diay*, qué pasó, o sea, ¿por qué me *cerrastes* el mercado?” Y el tipo, el 22 de mayo, un mes después, mandó una nota, informándonos: “Bueno, el problema que hay, es de acuerdo (Ininteligible 20:58) ... al mercado”. O sea el chavalo hizo mal, ¿por qué?, porque él debió –aquí está, 19 de mayo– él debió haber hecho todo el esfuerzo de explicar, pedir mil notas, *diay* es comercio internacional, y el mae simplemente se la voló.

Grettel González: O sea, ¿ustedes no se dieron cuenta hasta que estaban cerradas las fronteras?

Randall Benavides: ¡Eso! Ahora, lo que es diferente, él debió usar los caminos formales de notificación, no era una llamada y decir: “Mae jejeje, te voy a cerrar el mercado, chao”. Ya, eso fue lo que yo recibí, una llamada así, un día de tantos. Le digo: “¿Pero cómo?”... (A lo que responde el receptor:) “No, no, yo soy aquí el que mando, yo estoy diciendo esto y ya”. ¿Y está loco? Entonces, esto es realidad, está documentado y esta fulleado (Ininteligible 21:54). Nosotros fuimos más allá, nosotros logramos determinar que la enfermedad está en Costa Rica, pagamos un especialista, un fitopatólogo, y lo mandamos a hacer la investigación, mandamos las muestras al extranjero, y determinamos que el producto está aquí. Entonces, el Ministerio se viene contra nosotros y nos exige darles las pruebas, nosotros se las dimos, hoy esos palos están quemados. Entonces, ¿a qué jugamos?, o sea ¿a qué?, ¿de qué es esto?, o sea por Dios, el Cementazo es cualquier vara con relación a este asunto.

Grettel González: ¡Juepucha, sí!

Randall Benavides: O sea, a nosotros nos dio temor, porque estamos jugando con gente, que es ideológicamente izquierdista. O sea gente que lo que le interesa es: hacer lo que tengan que hacer para poner mi día a trabajar, ¿cuál es su día?, *di* que me paguen los productores, independientemente de lo que crean los consumidores, igual que el Cementazo, debió haber puesto

aquí, porque el Cementazo era la solución al problema del cemento, yo creo que no, pero ese es el punto, que no has hecho las cosas bien desde un principio, has implementado fórmulas que solo ellos saben los cálculos, has implementado mecanismos que solo ellos conocen cómo hacerlos y has lastimado a un mercado que venía en crecimiento. O sea, yo lo que más le reclamo al Gobierno es: yo duré 20 años para pasar de una tonelada a 12 toneladas, 12 mil toneladas, y eso me costó plata, tiempo y esfuerzo, porque enseñar la gente a comer, no es fácil, y usted en menos de 3 años me bajó la mitad del mercado. “¡Qué no es culpa mía, que yo ta...!” sí, tenés derecho a tener dudas, nosotros no te quitamos el derecho de Gobierno a que tenga una duda razonable, pero para eso existen mecanismos de compensación, de diálogo, y de, eh, ¿cómo se llama?, de compensación, entonces. Vea, el colmo, lo que más, le reclamo al Gobierno es: hace la medida restrictiva, cierra el mercado, verdad, ok, pura vida, resulta que pone la carreta delante de los bueyes, cierra el 22 de abril el mercado, y tres meses después, hace la ANP –Análisis de Riesgo–, y pone las medidas restrictivas. ¡Es al revés!, o sea, primero hacés Análisis de Riesgo, después ponés las medidas, ni modo. Entonces *diay*, ahí estamos bien complicados, porque *diay* no hay diálogo verdad, entonces, después hace su curso de Análisis de Riesgo, que fue dado al Ministerio de Agricultura un año después, porque no saben cómo hacer los Análisis de Riesgo, aquí está el curso y la persona que lo dio. Entonces, ¿a qué estamos jugando?, o sea, ¡por Dios!, o sea esto es un puro vacilón, aquí explica cómo hacer un análisis de riesgo, los problemas que hay, todo el cuento, un taller que les pidieron el año pasado (risas).

Grettel González: (Risas) El año pasado.

Randall Benavides: Uno dice: “bueno, y entonces, ¿a qué jugamos?” entonces *diay*, es preocupante, es preocupante, y este es el estudio que yo le digo a usted que procesó el investigador,

experto en fitopatología, donde él fue tomando muestras de los aguacates que hay en la zona, y nos hizo los análisis y aquí están. Y nos dijo, es más, esto está hasta en internet, ahí lo publicó...

Grettel González: ¿En serio?

Randall Benavides: Un hallazgo, y lo mandaron casi a matar los agricultores y el Gobierno, y o sea esto es un ridículo, vea esto es en mi oficina anterior, vea, aquí está, pero ¿qué hicieron?, quemaron los palos, y la preocupación, vea esto no es una novedad, vea: “De acuerdo a mis observaciones, desde el año 1996, en distintas zonas del país, se ven áreas con sintomatología parecidos al descrito en la literatura, pero debido a los limitantes para el diagnóstico molecular, por parte de mi persona, solamente he expresado la sospecha de la presencia del patógeno. En la actualidad, algunos productores de aguacate me han enviado muestras para el respectivo diagnóstico, razón por la cual he contactado con la cooperación del doctor Daniel Telliz Ortiz, investigador del Colegio de Posgrado de México, quien amablemente me procesó las muestras, y de las tres enviadas, encontró el viroide, es decir, han salido positivas” apunto informe, ¡pa! Otra, existe, usted sabe que existe el Ente Nacional de Acreditación, EDCA, ¿HELENA?, ¿cómo es?, Ente Nacional de Acreditación, ¿ECA?, que es el sistema nuestro de calidad, ¿sí o no?, o sea, eso ustedes deben saberlo. Resulta que, los procedimientos de laboratorios para que estén acreditados, y sean válidos, tenés que darle un acreditado a los procedimientos en el ente de acreditación, y resulta que para la famosa prueba que hicieron en la Universidad de Costa Rica no está acreditado. Entonces, como le dije yo al Ministro de Comercio: “Te estás mandado con un rifle de palo, a una guerra tecnológica, ¿qué vas a llegar a decir?: ‘hice un estudiecito ahí, que me saqué de la mano, y *diay*, el estudiecito me llevo unas pruebitas, por aquí y por allá’”. Vea, tan complicado es esto, pa que ustedes me entiendan, que para diagnosticar en un árbol la presencia de viroide, el viroide, recordémonos que, tiene que presentar en anillos, muy cercanos al centro del árbol, el árbol no

tiene un corazón como lo tenemos nosotros, entonces, la Universidad de California recomienda, el método cardinal para la toma de muestras, nosotros por árbol, tomamos 40 muestras, porque resulta que si el sol da por aquí, el viroide se ubica aquí; si el viroide el sol le da sol por aquí, se ubica aquí; él es perezoso al frío, y dichoso en el calor, entonces, dependiendo de donde dé el sol, él se ubica, 40 muestras, muestras totales tomadas en el estudio, ¿cuántas dije que eran, 198 en dos mil hectáreas?, y solo de un árbol, nosotros mandamos 40 muestras... No hay seriedad, entonces a mí me preocupa, *diay* en lo personal, en mi empresa *diay*, que si esta vara lo agarran así de serio, *diay* lo agarran por cualquier cosa, *diay* me cierran la empresa. Sin embargo, nosotros hemos dado la lucha, porque creemos en las causas justas, yo soy defensor de eso, di o sea, si yo creo en algo, yo me voy, y yo creo en (Ininteligible 28:42). Por eso hemos defendido a muerte, aparte de que *diay*, yo también tenía 20 años de tener un negocio y *diay* de la noche a la mañana, ¡pum!, me lo quitaron. “Di, pero ¿tenés negocio?”, di sí, pero tuve que aprender a vender chiles, tomates, cebollas, y tener una paciencia de aguantar cualquier pendejo que llame: “Hey, cochino aguacate suyo, que no sirve para nada”... Sí, disculpe, mire, yo se lo cambio.

Johanny Núñez: Sí, al final del día entonces es, digamos el impacto en el mercado, es que, al final del día, el consumidor resintió calidad, si o hubiese importado o hubiese producido calidad similar a la que yo tenía antes de una restricción, otra hubiese sido la historia.

Randall Benavides: La historia para mí es muy fácil, o sea, vos seguiste, el producto siguió haciendo lo mismo de la misma forma, porque no sintió las necesidades, es como un arrocero, uno de azúcar, uno de papa y cebolla, solo tenemos 3 variedades de papa, cuando en el mundo hay más de 50 variedades de papa, ¿por qué no las tenemos?, porque esto es protegido, el precio es determinado, a mí me prohíben las importaciones, yo no tengo competencia y yo pongo lo que me dé la gana. Entonces ¿qué le ha faltado al productor nacional?, ¡la competencia, punto!, o sea, si

ellos quieren vender aguacate, que están en todo su derecho, porque tienen su finca, han hecho su inversión, pues entonces, si quieren, que lo hagan bien, eso es todo.

Grettel González: Pero entonces ¿estamos hablando de los tipos de aguacate hass que hablamos, que es supreme y todo eso, que está, que hay ciertos niveles de calidad para el aguacate?

Randall Benavides: Vea, el aguacate nacional, o el importado, es la variedad hass, ¿ok?... Los calibres, que es diferente, digamos, el calibre supremo, súper, extra...

Grettel González: ¿Es por peso?

Randall Benavides: Es por peso, pero es el mismo aguacate, uno así, que uno asá...

Grettel González / Johanny Núñez: Ah, ok.

Randall Benavides: ¿Ok?, o sea, la gente dice: “es que entre más grande, más rico”, no, es la misma vara, la semilla es más grande, la cáscara es más grande, pero el de aquí, te sabe igual que este. Entonces, en Europa, lo que vos vendés es esto, no vendés esto; pero en América vendés esto, bueno entonces la gente dice: “es que yo creo que calidad es más grande”, bueno está bien, hay que hacer feliz a la gente, ¿no?

Grettel González: Sí, y muchas veces se habla que la percepción de calidad, va de acuerdo a lo que para mí es calidad, y como usted dice, a una persona le puede gustar el aguacate más grande, a mí me gusta que sea como más mantequillita, lo que sea. En el caso digamos de cadenas de supermercados, y todo, ¿lo que busca es el aprovechamiento de la fruta?

Randall Benavides: Lo que busca el supermercado es vender un producto que no tenga resistencia para el consumidor, llámese del tamaño que sea, llámese del peso que sea, entonces vamos, si vendés en cadenas de bajo perfil, que no le voy a decir cuáles son, le toca a usted, diay tal vez un aguacate muy grande es muy caro para el consumidor, o sea vale 1000 pesos un aguacate de 500 gramos, bueno, muy exagerado 350 gramos, tal vez un aguacatito de 120 gramos, no valga

1000 pesos, valga 660. Entonces, dependiendo de la cadena, *diay*, el tamaño importa, el peso importa. Pero eso no quiere decir que un tamaño grande, te va a garantizar que no salga malo; ni el tamaño pequeño garantiza que salga bueno.

Grettel González: ¿Y usted le comercializa a cadenas de supermercados y a cadenas de comidas también, restaurantes?

Randall Benavides: A los dos.

Grettel González: ¿Y de cuántas cadenas de supermercados y cadenas de restaurantes, usted cree que se han visto afectados, cantidad?

Randall Benavides: O sea, todos tienen el problema, o sea usted puede hablar con cualquier agente, y la cadena le va a decir: “y, ¿usted tiene la solución?, buscan un manejo y viene la parte de reclamos, entonces inclusive, con esta gente que yo estaba reunida ayer, me decían: “vea Randall, no hemos cuantificado el 100% de las devoluciones, yo le devuelvo lo que se me pone mal en tienda, pero lo que el consumidor, va lleva y no trae (Ininteligible 32:48), y eso es más importante que lo que estamos devolviendo”.

Grettel González: Sí, porque eso es lo que ve el consumidor, verdad, al final de cuentas.

Randall Benavides: Bueno, entonces, tenés que ponerle ahora al precio, *diay* al precio, que es: el costo, más un margen de utilidad, más un porcentaje de devolución

Johanny Núñez: Eso ha encarecido el producto.

Randall Benavides: Claro, y tras de eso, el mundo se dedicó a comer aguacate, en los últimos dos años, con la publicidad que se dio, en producción a Estados Unidos, entonces, pa que ustedes tengan una noción de tamaño: nosotros importábamos alrededor de 700 contenedores anuales para Costa Rica, eso es una semana de consumo en Estados Unidos, o sea, no es nada, o sea, es más, en este momento Estados Unidos importa 1400 contenedores, duplicó su demanda, de

México, o sea casi es monte y va para Estados Unidos, monte y va para Estados Unidos, y el mundo quería comer aguacate, comer aguacate, y el mercado sigue siendo libre. Entonces, yo te la pongo de otra forma, México tiene mancha de sol, ¡ay, qué pobrecitos!, y tienen los mejores rendimientos por hectárea...

Grettel González: ¡Sí, qué raro!

Randall Benavides: Y tienen el mejor aguacate del mundo, o sea que me dé sunblotch a mí también, porque *diay*, si eso me ayuda a vender más, di ¿qué me improta?

Grettel González: Y en teoría, debería bajar el rendimiento por hectárea, ¿verdad por la...?

Randall Benavides: Costa Rica tiene rendimiento de una tonelada por hectárea, México tiene un rendimiento de 16 toneladas por hectárea, entonces *diay*, es diferente, o sea México siembra como nosotros sembramos café, en Alajuela o Heredia, o sea, usted va a Michoacán y hace así y ve solo aguacate, solo aguacate, y solo aguacate, por todo lado aguacate y sembrados, riegos y de más. Aquí hay otra condición que yo no sé cómo hacerla, que resulta que necesitaremos como un paraguas gigante para tapar la zona de los Santos, o sea, aquí llueve mucho, en México no llueve; o sea en México llueve una vez al año, tenés 11 meses de sequía y de los días que llueve, es cayó un aguacerillo, y uy qué montón de agua, las casas tienen el techo como de puro plano, o sea, no están acostumbrados a grandes cantidades de agua. En cambio en la zona de los Santos, hay zonas que llueve mucho, hay zonas que llueve menos; en las que llueve mucho, el aguacate es pura agua, y en las que llueve menos, tienen buen aguacate, porque ninguna agua cayó.

Grettel González: Sí, también depende mucho del clima.

Johanny Núñez: Y entonces con respecto digamos, hablando de los, de los aguacates que vienen con otros orígenes, usted cree que también la manera en que estamos teniendo lugar en la

cadena logística, digamos todo ese tiempo que tienen que esperar y de más, ¿está afectando también?

Randall Benavides: Di sí, porque son frutos realmente que están en proceso de maduración desde que salen, y digamos yo nunca había manejado un aguacate de 40-50 días, y eso es ahora en pan nuestro de todos los días.

Grettel González: Mjm.

Johanny Núñez: Sí, porque no es simplemente de cambiar de país, sino también tienes que tomar en cuenta: la distancia, el tiempo de espera...

Grettel González: Y pueden ser aguacates, hasta que se están cosechando antes de tiempo...

Randall Benavides: Sí, puede ser que por ejemplo, que vos cosechés antes y metas a cámaras, y después te vende, y luego está en cámaras, igual, ¿cuándo entró y cuándo salió?, ahí va. También, hay otra condición que varió, o sea, el mexicano era 100% aguacatero, era una persona que está dedicada 100% al producto; el uvero, el manzanero de Chile y Perú, se me tiró el aguacate, como una tercera opción, entonces, te topás (Ininteligible 36:16), gente muy poderosa en uvas y manzanas, y ahora en aguacate, *ta* bien, vieron el negocio y dijeron: “vámonos”. Pero ellos tienen una percepción del negocio: usted me paga, y yo le mando...

Johanny Núñez: ¡No me importa cómo!

Randall Benavides: No me importa, el mexicano es diferente, entonces la concepción del negocio cambió, se volvió más de contado, más de riesgo, porque llegás con un contenedor y el Ministerio le hace una prueba y salió alterado en químicos, o salió con bichos, *diay*, te *sonastes*. Entonces, esto es lo complicado, y son contenedores de 80 mil dólares, y tenés que tener uno en agua, uno con (Ininteligible 36:55), son 300, 3 por 8, 24, 240 mil dólares, estás hablando de plata,

o sea, un negocio de estos mueve un millón de dólares por mes estadístico (Ininteligible 37:05), y venís aquí, a pelearon con el mercado nacional, a pelear por precio, pelear por calidad, o sea ya, ya, el número no...

Grettel González: Y, ¿usted negocia directamente digamos con APACOOOP y así, o vas directamente donde el productor nacional?

Randall Benavides: Vea, el tico es egoísta, 100%, totalmente egoísta, eh, entonces los productores de APACOOOP, le venderán una parte a APACOOOP, pero la mayoría no se la venden, la venden fuera del mercado.

Grettel González: O sea tampoco APACOOOP porque tenga asociados significa que tiene algún...

Randall Benavides: Ahí está al frente, APACOOOP está al frente, pase al frente y pregunte: ¿tiene aguacate?, “no, no tenemos”.

Grettel González: (Risas) No puede ser posible...

Randall Benavides: (Risas) ¿Por qué?

Grettel González: Y una pregunta don Randall, usted ha mencionado, bueno como hemos hablado, de la calidad que tiene el aguacate hass y que el consumidor nacional ese es, el que lo prefiere.

Randall Benavides: Ojo, ojo, que el tema de calidad yo no lo relaciono, ni con sabor, ni con, no, lo relaciono con calidad: que no se te ponga negro, que cuando lo abrís, te aguante, que cuando, por lo menos que te lo llevés pa tu casa, y te lo podás abrir, y usted vea, aunque no te sepa a nada, y sea una masa desuniforme, blancuzca, fea, di esté bueno, le echás sal, le echás pimienta, como hacía yo con...

Grettel González: Cebollita (risas)...

Randall Benavides: Sí, sí...

Johanny Núñez: Sí digamos, lo que se llama el primer momento de la verdad, que cuando usted vea el producto...

Randall Benavides: ¡Ahí está!

Johanny Núñez: ¡Ahí está!

Randall Benavides: ¡Ahí está! Eso, eso, es calidad, ¡qué rico!, lo abrí y está ahí y ahora sí me hago un guacamole, tráigame un kilo de sal, *pa* que ajora sí sepa a algo, no importa (risas), no importa, o sea yo te digo, yo aprendí a comer aguacate criollo, cuando yo estaba joven, y yo tengo 54 años, estamos hablando de hace 40 años, ¿qué hacía mi tata?, compraba unos aguacatotes, así todos, uh, y la primera vez que *tantié* eso fue un dolor, y dije: “¿está amarillo?”, “sí, está amarillo”, y entonces traían un pan, y le embarraban al pan, y entonces todo el mundo, échele mayonesa, *pa*, échele Lizano, *pa*, di *pa* que supiera algo, y esa es la expectativa de calidad. Entonces, suena muy duro, digamos yo, vea ahí tengo un aguacate el puro frente y yo digo (risas), bueno Dios me dejará vivir vida para ver uno igual, pero si usted lo ve, parecen nalgas de pobre, blancos, blancos, o sea todos feos, o sea, no puede ser, entonces, y aparte, esas semillotas así, puro...

Grettel González: Mmjm cero producto, digamos.

Randall Benavides: Puro raíces por dentro, golpes...

Grettel González: Hebrillas...

Randall Benavides: Hebrillas, bueno de todo, entonces, yo digo, bueno qué dicha que el consumidor no se ha ahuevado del todo, que tiene la esperanza que diay, tal vez algún día se topará un buen aguacate, y posiblemente se lo ha topado, ojo, ojo que no seamos tan negativos, porque la zona de los Santos es bien grande, entonces, pueden haber zonas climatológicamente o agronómicamente adecuadas para producir, altura, tal vez no llueva mucho, hay una zona de León

Cortés que me acuerdo que produce un buen aguacate, blanquito, pero bueno, pero igual, no te aguanta tiempo, no te permite grandes cadenas de distribución, y hemos convertido a algo que era un platillo común del consumidor, de cualquier recurso, en un platillo de lujo, o sea el aguacate es...

Grettel González: Sí, porque de hecho, se considera como parte de la canasta básica ya el aguacate...

Randall Benavides: Sí, se consideraba, ya, yo no sé todavía, pero digamos, yo un me ahuevé porque yo llegué y pedí un chifrijo, ahí por ejemplo en Barrio México porque que muy buenos, en el Barrio, se los recomiendo...

Grettel González: (Risas) Ok, que nos gusta el chifrijo...

Randall Benavides: Vayan al barrio, en Barrio México, es de pierna de cerdo, no es de chicharrón, diferente

Johanny Núñez: ¡Ay, qué rico!

Grettel González: ¡Qué bueno!

Randall Benavides: Y entonces no me echó aguacate el mae y le digo: “*diay* mae, ¿y el aguacate?”, “es adicional”, y le digo yo: “jodás”.

Grettel González: ¿Adicional?

Randall Benavides: Sí...

Johanny Núñez: ¿Un chifrijo?

Randall Benavides: Entonces *diay*, cambió un poco el esquema, pero bueno, los doy el anuncio porque a mí sí me gusta ese.

Grettel González: (Risas) Ah bueno, es que nosotros hemos estado leyendo muchísimo y todo y lo que mencionan mucho es la preferencia por el aguacate has, verdad, más que sobre el aguacate que nosotros llamamos el criollo, este, ¿hay algún estudio donde señale eso?

Randall Benavides: Este es el 10 de julio de 2015, este es el Análisis de Riesgos, cuando lo hicieron, julio, la medida se tomó en mayo, junio, julio, dos meses, tres meses antes. El estudio de la preferencia, recordemos 3 cosas: uno, Costa Rica era productor de aguacate toda la vida, recordemos ahí para más para atrás, hay tres variedades: la guatemalteca, la mexicana y la antillana, de esa mezcla salió el hass. Costa Rica tenía una variedad de aguacate, que era el criollo, o sea antes de, *diay*, aquí se producía el aguacate en Heredia, en las zonas calientes...

Grettel González: Sí, de bajura digamos...

Randall Benavides: De bajura, pero era un aguacate de muy corta vida, que se da uno o dos veces al año, y se acaba el aguacate. El ingeniero Hass, que de ahí viene el nombre, que nace en Estados Unidos, en el, mil novecientos algo, crea esa variedad, que es: que permite almacenamiento, permite transporte, permite distribución, y permite venta y almacenamiento en la casa, permite las 5 variedades de satisfacción al consumidor. Los israelitas que no son tontos vieron, ¿qué ellos que es lo que no tienen en Israel? ... ¡Agua!, ¿qué más no tienen?, ¡tierra!, y tienen un montón de amigos (Ininteligible 42:49). Entonces, vieron en los años 60, como una opción de desarrollo, el estado de Michoacán, entonces, los israelitas traen el aguacate para México, y lo siembran, y ven que su mercado está a la par, Estados Unidos, entonces se junta el hambre con las ganas de comer, pero es un producto que comercialmente se ha vende, tenés un mercado en desarrollo, tenés tierra barata, tenés agua, tampoco mucha agua, y tenés un negocio. Entonces, ahí es donde nace, partir de los años 60 y 70, México es el lugar de fuertemente el aguacate. En Costa Rica, *diay* como todo, algún tico fue por allá y *diay*, y se trajo una semilla de

hass y ahí vamos, y ahí vamos sembrando y todo, los materiales genéticos del aguacate hass costarricense provienen de México, entonces por eso nosotros decimos que la lógica es que la enfermedad también está arraigada en Costa Rica, porque *diay*, nos la trajimos.

Grettel González: Se vino de ahí.

Randall Benavides: ¿Por qué Guatemala? Bueno, porque Guatemala está a la par de México y muchas fincas guatemaltecas son pagos mexicanos, que se... con todo y tierras, se trasladan y siembran, entonces *diay* la lógica implica, y yo vi un mapa que aquí está la mancha de sol, aquí está la mancha de sol, Costa Rica libre y para bajo sigue Venezuela.

Grettel González: (Risas) Sí, está muy raro.

Randall Benavides: Está raro, o sea, esto está, está difícil de creerlo, pero bueno.

Grettel González: Entonces cuando hablamos eso de la preferencia en el aguacate hass, ¿es precisamente por las condiciones que él permite para su comercialización?

Randall Benavides: O sea, ¿por qué el aguacate hass se vende más que el criollo?, por sus condiciones de comercialización, punto. Permite almacenamiento, permite transporte, permite demostración, permite distribución y también permite al consumidor llevarse...

Grettel González: Y también lo pueda almacenar sin ningún problema. Y don Randall, entonces, ¿cómo considera usted que han afectado las importaciones?... bueno, ya prácticamente nos lo ha dicho, las importaciones de aguacate provenientes de Chile y Perú, que ahorita son como los principales proveedores ahorita.

Randall Benavides: ¿Cómo fue la pregunta? Perdón, es que me perdí.

Grettel González: Ajá, no se preocupe. ¿Cómo considera usted que ha afectado las importaciones de aguacate provenientes de Chile y Perú, ya que tenemos entendido son actualmente los principales proveedores en este momento, o sea...?

Randall Benavides: Bueno, primero hay un factor de oportunidad en la venta, digamos el chileno no tiene como principal mercado a Costa Rica, o sea, su principal mercado es China, Asia y Estados Unidos y Europa, lo que sobre va para acá, y recordemos que el chileno es autoconsumo, o sea, más del 70% de lo que él consume se lo come; el peruano no, el peruano no está tan acostumbrado a comer aguacate, entonces el peruano, su principal mercado, nosotros trajimos el primer peruano hace 6 años, con restricción, eh, sin restricción, *diay* era un aguatillo que la gente decía: “ah no, no, sí, pura vida, muy grande pero *diay*, prefiero el mexicano”, entonces, ¿dónde se desarrolló Perú?, Perú fue conquistado, bueno que no me oiga un peruano, por los chilenos, técnicamente hablando, entonces, los chilenos invirtieron en tierras más baratas, tipo Israel, Perú es más barato que Chile, entonces ellos trasladaron sus siembras a Perú, por eso Perú es potencia en uva, por eso Perú es potencia en aguacate y en algunos cítricos, porque eso es material chileno. Entonces, Perú igual, comercializaba sus productos en Europa, Asia y Estados Unidos; nosotros aparecemos, levantamos la mano: “eh, aquí estamos” y nos venden una parte, pero nosotros no consumimos tanto. Entonces estamos orientados a lo que es la competencia mundial del aguacate, pero si vos ves internamente, traes y no vendés, decís: “ah no, jueputa, algo está pasando”, o sea estoy trayendo y no estoy vendiendo, y entonces... Yo traía un contenedor diario cuando estaba México, (Ininteligible 46:58), tocó traer uno de Guatemala, uno cada 10. Es que, le dijiste a más de la mitad de la población: “no podés comer aguacate”, y se convirtió en un boom, y usted ve las entrevistas de tele, que le preguntan: “¿y usted comió aguacate?”, “*diay* no”, “*diay* ¿por qué?”, “*diay*, porque es muy caro”, *diay*, mejor se come un huevo, o se come un queso y nutricionalmente hablando, el aguacate, era una fruta rica en nutrientes y sustitutivo (Ininteligible 47:30) de bistec, por ejemplo, un aguacate, arroz y frijoles, y para mí era un buen almuerzo, *diay* ahora casi, es más una vez se *chivió* el Ministro porque le dije que el aguacate estaba más caro que un kilo de bistec.

Grettel González / Johanny Núñez: (Risas) Si nosotros lo leímos en una noticia.

Randall Benavides: Sí, entonces, se *chivió* el carajo conmigo. “¿Cómo decís eso?”; “mae es que es cierto, o sea, vos estás tratando de beneficiar a los agricultores en contra del pueblo, o sea, y eso no tiene lógica”; “ah, pero nosotros tenemos una visión del Gobierno, y el Gobierno tiene que trabajar para el pueblo y por el pueblo, y por los agricultores”.

Johanny Núñez: ¿Y usted considera que digamos, en cuanto al precio, en términos del establecimiento del precio en el aguacate aquí en Costa Rica, toda esa especulación con respeto a las importaciones, al abastecimiento, a la calidad del producto, todo eso influyó en que el precio subiera, o?...

Randall Benavides: Di, el precio es una resultante, una resultante de tu riesgo, es más riesgoso traer de Chile, es más caro traer de Chile, bueno si un flete saliendo de Chile a Costa Rica, te cuesta \$6500; un flete saliendo de Frontera Hidalgo, Guatemala a Costa Rica, te cuesta \$2400, o sea, hay \$4100 de diferencia. Es más caro. Un contenedor mexicano costaba \$35,000 caro, ya \$50,000 extra caro; un contenedor chileno, te cuesta \$75,000... allá, dos veces.

Grettel González: Don Randall, ¿hay algún lugar donde nosotros podamos obtener esos precios?, como para hacer la comparación, para poder sacar, di obviamente...

Randall Benavides: Es que aquí es...

Grettel González: ...Un contenedor que estamos importando desde Chile, está costando \$70,000, en cambio uno...

Randall Benavides: En el CNP, hay una muchacha, Shirley Mena...

Grettel González: ¿Shirley?... Ajá, ajá... Nosotros hemos hablado con Shirley.

Randall Benavides: Bueno, Shirley yo le pasé precios, ella tiene... metió la pata en una vara de precios, no le diga nada, la corregí, pero ella tiene precios recientes.

Grettel González: Sí, porque de hecho nosotros vimos una noticia de CR Hoy, donde usted mencionaba que, eso fue el 9 de mayo de este año, que el kilo usted lo tenía en 5000 colones, más o menos, andaba ahí, pero nosotros estuvimos viendo los precios del CNP, y estaba en 2400 colones, en teoría del mismo aguacate importado, o sea, ellos tienen la lista de aguacate nacional y aguacate importado y estaba en 2400; y el suyo, en lo que usted mencionaba es que andaba en 5000 colones.

Randall Benavides: Recordá... La diferencia se da en que nosotros tomamos el precio de supermercado, el CNP toma el precio mayorista de la plaza de CENADA, y hace un promedio con el de la Avenida 10, y saca el precio para el de la Feria del Agricultor, en la Feria del Agricultor solo nacional. Entonces yo le dije a Shirley: “Shirley por Dios, o sea, no te quiero restregar públicamente, que ande por todo Chepe...” (Risas).

Grettel González: Sí, la comparación no tiene, porque ella está tomando la feria, sí lo de CENADA, pero con respecto a la feria y eso es solo nacional, no tiene los costos de importación, ni nada...

Randall Benavides: Entonces, yo: “Shirley por fa...”, es más, hace poco se lo dije: “estás metiendo la pata en esto y esto...”; “auh”...

Grettel González: Sí, nosotros decíamos, cuando vimos esos precios, nosotros decíamos: “algo aquí está raro verdad, porque hay mucha diferencia”.

Randall Benavides: Más o menos, anda de 2,36 a 3 dólares el kilo puesto allá, hay que traerlo, hay que bajarlo, hay que aquí, y aquí, hay una cadena de gente que gana, entonces gana el importador, gana el mayorista de distribuidor y gana el detallista y gana el vendedor final.

Johanny Núñez: ¿Y ustedes la importación la hacen qué, puerto-puerta o puerto-puerto?

Randall Benavides: No, puerto-puerto.

Grettel González: ¿Puerto-puerto?

Randall Benavides: Sí, nosotros, ya sea que lo jalemos nosotros con la flotilla nuestra o...

Grettel González: O sea es FOB. Ustedes compran FOB.

Randall Benavides: Sí, FOB Puerto Callado, FOB Puerto Valparaíso, FOB puerto de salida.

Johanny Núñez: ¿Y con el transporte interno cómo les va?

Grettel González: ¿Ustedes tienen sus propios...?

Randall Benavides: Es mire... en Costa Rica traerse un contenedor de Caldera a aquí, vale 500 dólares, entonces lo hacés con tu flota o lo pagás... o sea es muy competitivo, lo que no es competitivo es bajar la carga aquí, durarse 12 días, un fin de semana sufriendo...

Grettel González: ¿Y eso digamos que ustedes se quedan ahí en puerto pegados, es porque el MAG hace algún tipo de estudio para ese aguacate, o por qué queda tanto tiempo ahí en puerto?

Johanny Núñez: ¿O por capacidad?

Randall Benavides: Llega el barco, el barco tiene dos días de descarga, entonces no te genera un ingreso, porque el capitán tiene que meter su llave con todo el embarque. Hasta que él cierre el barco y ok, se bajaron 50 contenedores, tome la llave, hasta ahí usted ve su barco, son dos días, de ahí tiene que ir a Almacén Fiscal, porque el MAG no te lo revisa en patio, porque necesita ir a Almacén Fiscal, para ingresar a Almacén Fiscal, tienen que hacerte un inventario, tienen que ver la carga, contarla, y eso, te llevas 4 días. Llegás y decís al MAG: "MAG, ahí está el contenedor"; "sí, pero no tengo tiempo hoy"; "¿cuándo tenés tiempo?"; "día, en dos días", ah ok, 6 días. Entonces cae la ruleta rusa de químicos, bichos, no te toca químicos, salís es 8 días; te tocó químicos, son 2 días de laboratorio, llevas 10 días, ya sábados y domingo no cuentan, entonces di, en 12 días, entonces, es complicado

Grettel González: Bueno, según algunas noticias que nosotros hemos estado leyendo, el aguacate nacional ha teniendo una reactivación, ¿verdad?, el señor Somarribas, que es el del MAG, dice que hay alrededor de 3 mil hectáreas sembradas y el señor Calvo Mora, de CACTA indica que ellos han activado 1500 hectáreas más de este producto ¿eso, usted considera que este impulso suficiente en la producción nacional para abastecer el mercado?

Randall Benavides: Vea, yo me voy, yo tengo un informe del Ministerio de Agricultura, de áreas de siembra, vamos a ver, yo lo tengo aquí, ¡es este!, entonces yo agarro y digo: “ah ok, el Ministerio de Agricultura, un informe de áreas, para nueva gestión, dice que Costa Rica tiene sembrado 2095, con un rendimiento de 1 tonelada por hectárea”. ¿Cuánto dice que sembró?, o sea en el 2014, el Gobierno certifica que hay 2095 hectáreas...

Grettel González: ...Y una tonelada...

Randall Benavides: De una tonelada de rendimiento, o sea...vea la producción, la producción es dos mil, ah no, esta es el área sembrada, dos mil cero noventa y cinco eh, muestreo... espere para ver, no esto es área sembrada, por aquí el dato del área de rendimientos...

Grettel González: Don Omar, ¿dónde está esta información?

Randall Benavides: Aquí está, producción, área sembrada 2095, producción 2195, esto sale de un cuadro del Ministerio de Agricultura, del área de... ¿cómo es?, ellos tienen un nombre, como Asistencia Técnica del MAG, ahí lo puedes ir a buscar, yo no creo que esto haya ocasionado, eh, claro tuvo que haber un gran impulso, porque todo el mundo: “eh, mae sembrar aguacate porque...”, pero ¿tanto?, o sea, si el MAG dura de 3 a 4 años para darte pelota, y es caro sembrar aguacate, entonces di, yo ¿qué calculo?, que puede haber crecido un 50% diay sí, 3000 hectáreas, di pero estás luchando contra café, contra desarrollo urbanístico, contra ecoturismo, o sea, *diay* podés sembrar, vamos a sembrar aguacate para abastecer todo el mercado, hay que sembrar todo

Costa Rica, y eso, no es cierto. Vea, de hecho la medida fue: impulsemos el desarrollo del aguacate, de barato, ¿cómo?, *diay* le cierro el mercado, subo el precio y que el productor se mate, eso fue lo que hicieron, esta información la podés conseguir ahí, en la parte de Extensión Agrícola, de ahí es donde viene esta información... yo digo que o sea, las fuentes son importantes, al final de cuentas, vos tenés que ir a luchar contra las cosas, entonces, ahí está... ¿Cuánto habrá crecido? *Diay*, Dios sabe, ojalá que hagan un censo, pero que hayan crecido, póngale que el doble, que el 100%, que estemos en 4 mil hectáreas, son 4 mil kilos, las 6 mil importadas, casi 10 mil kilos, o 10 mil toneladas, y se consumían 15 mil, siempre hay un bajonazo... Entonces, y la capacidad de crecimiento es de los mercados, los mercados tienen que crecer. ¿Qué pasó?

Grettel González: Sí, más bien está disminuyendo...

Randall Benavides: El consumo per cápita, yo lo hice así, 15 mil toneladas entre la población de 2014, daba como 3.5 kilos, y después lo agarré ahora con (Ininteligible 57:38) de unos 10 mil, entre 5.5, daba como 2,55 kilos por persona. Entonces, *diay* técnicamente vos podés demostrar eso, *diay* la gente está consumiendo menos aguacate, pero es que el consumismo, el productor es el que tiene que estar detrás, sí en la cuestión del consumismo entonces te vas a topar, vea que jodido, yo no le voy a decir que el mercado tenga techo, el aguacate no tiene techo, la gente se comporta así, pero tenés que mejorar

Grettel González: Sí, yo creo que aquí es más un factor de que el productor nacional; está desorganizado, no tiene suficiente apoyo, entonces también, este, *diay*, ellos mismos se han encargado de darle mala imagen al aguacate nacional.

Randall Benavides: Eh, hay un proceso de aprendizaje, ¿no? Yo siento que el productor antes salía a vender como fuera, entonces *diay* resulta que cortaba (Ininteligible 58:24) pero como que sí estaba caro, y ahora como que lo aprendieron a manejar, pero *diay*, yo siempre he sido

(Ininteligible 58:33) en esas cosas, porque *diay* (Ininteligible 58:36), que no le dan alimentación, que el productor no pega, entonces *diay* son cosas, que uno dice: “bueno, entonces, ¿en qué estamos?, ¿en manos de quién caemos?”, he ahí el punto.

Grettel González: Este, en una noticia que nosotros encontramos, el señor Calvo de CACTA, menciona que a ellos se les están quedando de aguacates nacionales como 60 mil kilos están perdiendo, no logran llegar a las ferias nacionales, debido al contrabando que usted menciona, digamos porque en la calle como están contrabandeando aguacate, a veces en la Avenida Segunda se encuentran aguacates súper baratos, entonces ellos dicen que el aguacate nacional se está quedando por fuera, producto de este contrabando, ¿usted cree de verdad en esta producción que ellos dicen que 60 mil kilos se están quedando fuera?, y si fuera así, sería capaz de suplir la demanda del mercado.

Randall Benavides: Pues sí, o sea, me parece que no tiene lógica, no tiene lógica este, ambos comentarios, ¿por qué?, porque el contrabando no podemos saber cuánto es, o sea yo no puedo decirte: “mirá, entraron”... Yo he tenido una estadística y la inventé, no la inventé, la saqué de SIECA, de cuántos contenedores bajaban de Costa Rica a Panamá, y Panamá no era consumidor de aguacate hass, entonces un porcentaje de eso se devolvía al país, después de eso, de denunciarlo y de denunciarlo, entonces los contrabandistas cambiaron la tónica, ahora lo bajan a Guatemala, de Guatemala lo pasan a Honduras, lo nacionalizan como Hondureño, lo bajan como Hondureño, y entra legalmente al país. Entonces *diay*, hemos dado pistas y nadie hace nada, seguimos dando pistas y nadie hace nada, entonces yo creo que el comentario no es cierto por tres motivos: uno, ¿los precios internacionales permiten el contrabando? Sí, ¿la gente hace contrabando? Sí, en este país desgraciadamente es pan nuestro de todos los días, desde el Ministro de Comunicación, que yo lo veo, como que puede comprar unos aguacates, por el pleito de Subway...

Grettel González: Ah sí, que se los puso ahí...

Randall Benavides: O sea no tiene la más mínima idea, de lo que es control y calidad, igual lo hace, entonces es eso lo que estás fomentando: el contrabando, ¿por qué?, porque estás poniendo una restricción que no tiene sentido, estás encareciendo el producto importado, de todo punto de vista, y no tenés cómo atacar ese flagelo, y *diay* el contrabando no te contribuye socialmente, no te contribuye económicamente frente al Estado, te deja personal sin ningún tipo de beneficios, entonces ahí saca la gran pregunta, o sea, ¿el contrabando no afecta al productor nacional o sí?, afecta a todos. Pero *diay* si el productor nacional tiene la fruta aquí, que es más fresca y de mejor calidad, *diay* la puede vender, lo que pasa es que el contrabando es mexicano, *diay*...

Grettel González: Es una pelea fuerte.

Randall Benavides: Es una pelea desigual, y ojo, le voy a lanzar la pregunta para que usted la intuya, antes de la restricción, el aguacate mexicano, era más caro que el nacional; y se vendía más el mexicano que el nacional, después de la restricción, el aguacate importado siempre es más caro que el nacional, y se vende más el importado que el nacional, ¿por qué? *Diay*, posiblemente a este señor del Centro Agrícola le moleste el tema de que, perdón, pero tenés que tener calidad para vender.

Grettel González: Sí de hecho, eso era algo que en algún momento el señor Somarribas nos dijo, él si nos mencionó y sí nos comentó de que él en un momento estuvo reunido con los productores, y el sí le dijo eso a los productores, o sea, tenemos que entender que la calidad no precisamente es la misma, verdad.

Randall Benavides: No, y al productor no le importa: “es que tenés que comprar porque yo soy costarricense, y yo lo produzco y así se tiene que hacer”. No, o sea vea lo complicado, las granadillas nacionales son buenas, pero no todas son excelentes, *diay* y se trae la colombiana, y la

colombiana vale cinco veces lo que vale la nacional, y se vende. “Ah, es que usted es mal tico porque todo eso es extranjero”; no, o sea, es que *diay* igual a mí me gusta andar buenos zapatos, ¿por qué voy a andar unos zapatos que digan solo Costa Rica?, yo ando los que me dé la gana, y trabajo más, me sudo más, y estoy más platudo porque me sudo más, o sea, haga lo mismo , es libre competencia, es libre mercado, o sea, esto es así, ¿o me equivoco? *Diay* si no, vos no podés estar en la Universidad que estás porque *diay*, no todo el mundo está ahí en esa Universidad, o sea no, o sea estás porque podés estar, de alguna forma hiciste para llegar ahí, tus papás, un préstamo, tu trabajo, lo que a usted le dé la gana, esto se llama libre competencia de mercado abierto, entonces ahí es donde no voy.

Grettel González: Don Randall y una pregunta, de acuerdo con su experiencia, ¿usted qué considera que le hace falta al productor nacional para poder dar estabilidad al mercado nacional y que sea capaz...?

Randall Benavides: Dame un momentito. Ya te llamo, dame un toquecito, por fa, ya te llamo. Perdón.

Grettel González: No se preocupe. De acuerdo con su experiencia, ¿qué le hace falta al productor nacional para poder dar estabilidad al mercado nacional y ser capaz de abastecer la demanda del país?

Randall Benavides: Es que yo pienso que la pregunta, o sea, a pesar de que yo sé de (Ininteligible 1:04:21) educación, me parece que no está bien enfocada, o sea, usted está partiendo de tres supuestos: uno, que el productor tiene calidad, que no la tiene; dos, que tiene producción todo el año, que tampoco la tiene; y tres que tiene calidad. Todo va (Ininteligible 1:04:36). Entonces si vos decías, a mí que me importa, aunque no tenga calidad, y no tenga producción todo el año, y vamos a comer manzanas solo en diciembre, yo podría darle cualquier producto nacional,

pobrecito, *diay* o sea dentro de la teoría del pobrecito, no le creo ese eslogan. ¿*Diay*, al productor qué le falta? *Diay*, le falta calidad, le falta precio, le falta estacionar el producto, le falta investigación y desarrollo para mejorar la calidad y más resistente, eso es lo que le faltaría, pero aun así no van a poder cubrir el 100%, ¿por qué?, porque el país (Ininteligible 1:05:314), tenés una restricción agrícola, no vas a quitar todo el café de la zona alta para sembrar aguacate de Costa Rica, a sembrar aguacate porque yo quiero sembrar ahí, ¿me entiende?, y el aguacate requiere de más de 1200 metros, y Costa Rica es verde, y tenemos parques nacionales, entonces yo no voy a eliminar un parque nacional por ir a sembrar un aguacate, entonces tenemos restricciones naturales, entonces, ¿qué sí puedes hacer y qué no puedes hacer? O sea, yo puedo mejorar mi producción, pero con una visión hacia el pueblo, o sea esa visión interna de “¡ay, el pobrecito!”, de “yo soy agricultor, que a mí me tienen que ayudar”. Papito, ¿usted quiere competir?, ¡haga bien las cosas, alimente bien sus palos, haga bien sus plantaciones, mejoramiento genético!, y una vez usted tenga eso, vaya a Europa, vaya a Estados Unidos, vaya donde sea...

Grettel González: Pero usted cree, o sea, ¿estamos hablando que no puede satisfacer la demanda nacional por la restricción?

Randall Benavides: Tienes dos épocas, o sea...

Grettel González: Ajá, y ¿cómo va a ser capaz de exportar producto si como ya usted mencionó, tenemos restricciones di por el país en sí para producir, entonces cómo va a ser capaz el productor nacional de salir afuera si en Costa Rica usted menciona que no es capaz de suplir la demanda, cómo va a soportar la demanda del mercado internacional que es más grande?

Randall Benavides: Porque existen ventanas, o sea, usted le vende a quien le compre, usted no puede ponerle un revolver a todo el mundo y decir: “o me compra, o me lo echo”. No, existe la posibilidad de Colombia, Colombia no sabía nada de aguacate hace tres años, ya Colombia es

potencia en aguacate, ¿por qué?, porque hubo una visión de hacer las cosas bien, o sea no se le pide al agricultor que deje de hacerlo, es que lo haga bien. El productor nacional de los 12 meses, produce 4 meses, 5 meses poniéndole mucho, y tiene problemas por los picos de producción, y en los picos el aguacate se bota, no soporta, se paga cualquier precio, ¿por qué le vas a negar la posibilidad que en ese pico de producción no pueda exportar?, ¿quién lo obliga a él a exportar todo el año?, ¿por qué no le ayudas a mejorar genéticamente?, ¿por qué no le ayudas a mejorar mercadológicamente?... Yo no lo puedo obligar a que me venda aguacate todo el año, porque, ¿por qué yo lo voy a obligar a él a no exportar cuando él tenga? Ah, porque somos del modelo del café y el azúcar, o sea, no se exportaba café y le cobraba un impuesto para que subsidiara el resto de los productos, aquí el azúcar no se exporta porque diay, ya dejo la plata afuera, pero eso no se vale, porque no toman en cuenta que los productores tienen mercados productivos y de todo, muy bonito, pero tenemos un azúcar deficiente, un mercado caro, el arroz es caro para nosotros, somos en Centroamérica ,el país más caro, y el “Pura Vida” no nos va a alcanzar bajo una visión de pobrecitos, ¿qué? muy duro, pero estamos entre profesionales, o sea, usted estudió, yo estudié, y tenemos que darle a este país un vuelco de quitarnos el pobrecito de la jupa y meter a la gente a competir, es la única forma, y ese es el cuento. Por eso yo te digo, el cuerno de la abundancia tiene que irse a la boca más grande, o sea si el productor nacional puede exportar el 100% de la producción, que la exporte, o lo cobre al precio de la exportación, ¿por qué no?, eso es ganar/ganar, y si tengo que traer producto de otro país porque es mejor que el nuestro y más barato, ¿por qué no?, ¿por qué la necesidad de “no, usted pobrecito?, y yo le garantizo el mercado interno, hágale y échelo a la basura”, ¿por qué te digo esto, pueden mejorar?, sí, ¿tienen que invertir?, sí, ¿que a quién le toca, al Gobierno o al productor?, supuestamente al Gobierno. Yo no quiero llegar a reuniones de papa, donde parecen partido de la Toyota, todos últimos modelos, y la papa carísima

en este país. Tenemos un problema estructural, o sea, Costa Rica no compite, o sea, aquí es caro, entonces, yo necesito volver competitivo al país. “Es que los intermediarios hacen fiesta, los intermediarios cobran”, no señores, o sea, somos caros. Claro, manejas el negocio chino, tengo un amigo que es chileno y se ha comprado carrazos, fincas, diay cada cuatro, seis meses suben el precio a lo que les da la gana, no permiten la importación, y es un grupo de 5 o 6 que se hacen más ricos cada día, ¿está bien eso? Diay, pero, ¿qué importa?, métale un impuesto y ya se acabó, métale competencia y se acabó. Los sembraderos, los ganaderos, los arroceros, o sea (Ininteligible 1:10:24), arroz, y eso nos quita competencia, (Ininteligible 1:10:33), entonces, hay cosas que tienen límite y es eso. No sé a mí me parece que, el modelo es competencia, el modelo es desarrollo, el modelo es invertir, el modelo es exportar, no es mercado nacional.

Grettel González: Sí, sí señor. Bueno don Randall, eso era, de verdad muchísimas gracias por su tiempo, nosotros sabemos que usted es una persona muy ocupada, nosotros bueno, tenemos que estar presentando el documento final como Agosto del otro año más o menos, y defendiendo como en Setiembre más o menos... etc (agradecimientos e invitación a defensa).

Transcripción de la Entrevista a Carlos Gamboa Gamboa

Johanny Núñez: Entonces don Carlos Gamboa, primeramente nos gustaría como conocer ¿a qué se dedican especialmente ustedes, específicamente acá en la asociación, cual es el ámbito de acción que tienen ustedes acá?

Carlos Gamboa: La cooperativa que yo represento se llama APACOOOP R.L, fue fundada en 1986, con el objetivo principal es la diversificación agrícola, estamos en una zona ustedes saben,

estamos en una zona netamente cafetalera y el objetivo de la cooperativa ha sido diversificar a los productores, que buscar otras alternativas de ingresos económicos para la familia, para que no tengan ninguna dependencia fuerte al motivo del café. Desde 1986 hasta la fecha, se ha avanzado bastante en la parte de diversificación, el aguacate hass ha sido una de las alternativas más importantes para diversificar para los productores de café, de hecho en el último censo aguacatero que se realizó, los datos nos indican que un 60% de la producción de aguacate de la Zona de Los Santos, son plantaciones que están combinadas con café. La siembra de aguacate, de este proyecto de aguacate de diversificación, a través del cultivo de aguacate hass empezó en los años 96-98, pero tomó más fuerza a partir del año 2000-2001, que es cuando nosotros firmamos un primer convenio con el Banco Interamericano, para incentivar la producción de aguacate en la Zona de Los Santos. Nosotros firmamos tres convenios de empresariado social con el Banco Interamericano, y todos están dirigidos hacia la parte de diversificación agrícola principalmente con la alternativa de aguacate hass, tomando en cuenta que Costa Rica, en su mayoría el aguacate que se consume acá, es aguacate importado, entonces de ahí la importancia de diversificar con este cultivo la variedad hass. En la zona se cree que hay alrededor de 2000 hectáreas de aguacate, en la Zona de Los Santos y hay unos 800 agricultores involucrados en la actividad aguacatera de la zona. La cooperativa aparte de financiar, de brindar los servicios de asistencia técnica, de investigación también da el servicio de acopio, empaque y comercialización del producto a los agricultores, productores que lo deseen comercializar con la cooperativa.

Carol Herrera: Cuando usted menciona el censo este aguacatero que hicieron, ¿de qué año es, y quién lo hizo, ustedes o alguna otra organización?

Carlos Gamboa: No, ese censo lo hizo el Ministerio de Agricultura y Ganadería, creo que hace unos cinco o seis años fue que se realizó ese último censo, pero creo que el año pasado se

actualizó gran parte de la información gran parte del censo aguacatero y era el ingeniero Omar Somarribas, que trabaja con el Ministerio de Agricultura, él tiene esa información actualizada, parte de lo que es la producción de aguacate en la Zona de Los Santos

Johanny Núñez: Ahora, con respecto al sector productivo de acá, ¿cuáles considera usted que son las principales fortalezas y las ventajas competitivas que tiene el sector?

Carlos Gamboa: Bueno, la principal fortaleza, es el alto consumo de aguacate hass en el país. Costa Rica está entre los primeros países de consumo per cápita más alto del mundo en aguacate. Acá se consumen yo diría más de 25 millones de kilos de aguacate al año entre la variedad hass y las variedades antillanas y hay un potencial de mercado enorme no solo acá en Costa Rica sino en el mismo Centroamérica. En realidad nosotros para vender el aguacate que producimos aquí no tendríamos que ir muy lejos. Antes de la restricción, antes de la restricción de la importación de aguacate de México hacia Costa Rica, se estaban importando de Centroamérica más de 60.000.000 de kilos de aguacate por año, y entonces ahí tenemos un potencial muy grande para crecer en lo que es producción, teniendo un mercado tan atractivo aquí en el mismo país, como altos consumidores, si no que en el mismo Centroamérica, entonces debemos aprovechar eso. Lamentablemente la actividad aguacatera no ha tenido el apoyo que se requiere hasta hoy, para poder desarrollarse, para poder tecnificarla, mejorar productividad y calidad en la fruta, y que nos permita ser más competitivos, no solo acá sino en mercado internacional por ejemplo, no existe programa de financiamiento con componentes de asistencia técnica en investigación que esté dirigido a la actividad de aguacate en nuestro país. Actualmente no hay programa de ningún banco que estimule la siembra de plantaciones nuevas de aguacate, ningún banco tiene dinero para prestarle a un agricultor bajo las condiciones que se requieren, en términos de tiempos de

producción y ese yo diría que ha sido unos de los limitantes que ha tenido la actividad para poder desarrollarse de la mejor manera.

Johanny Núñez: Sí, principalmente porque la actividad es estacionaria, ¿cierto?

Carlos Gamboa: Producción ocho meses del año.

Johanny Núñez: Cuando usted nos habla de apoyos, ¿apoyo gubernamental también, parte del M.A.G. y demás?

Carlos Gamboa: Claro, pero principalmente un programa diseñado, que permita mejorar la fruta en calidad y en productividad no existe, tampoco existe financiamiento para que haya aguacate, con ningún tipo de fondo, ni fondo de banca de desarrollo, ni ningún tipo de fondo, no hay, no hay un banco que pueda decirle: “mirá te vamos a financiar una hectárea de aguacate bajo las condiciones que se requieren”. Puede que en algún banco digan: “sí, sí tenemos plata para financiar aguacate”; pero te ofrecen líneas de crédito que tenés que empezar a pagar a los 12 meses y el aguacate empieza a producir a los 3-4 años.

Johanny Núñez: Sí, es cierto si usted quiere empezar a producir aguacate con un préstamo de ese tipo, no se va a poder bajo esas condiciones. Ahora usted nos hablaba de la medida fitosanitaria y demás, ¿usted sí ha visto un antes y un después con respecto a la producción y con respecto a los productores dada la medida?, ¿cuál ha visto usted que ha sido el mayor impacto que se ha dado, una vez que se anunció que había una medida y apenas se empezó a evidenciar digamos escasez o la falta de aguacate?

Carlos Gamboa: Algunos, alguna información que ha salido por ahí, de los medios de comunicación, de algunos medios de comunicación, hablan de que el consumidor actualmente tienen que pagar mucho más cara el kilo de aguacate y que ese es un efecto de la medida de restricción que hay con México, lo que pasa es que no es así, en realidad no es así, cuando se dio

la medida fitosanitaria hace cinco años aproximadamente, curiosamente en ese tiempo también a la par de la medida, hubo un incremento en el precio del mercado internacional del aguacate a nivel mundial, entonces como que se junaron las dos cosas acá, vino la restricción pero también vino un alzonazo en el precio en el mercado internacional, que nada tenía que ver con la medida fitosanitaria, absolutamente nada, entonces de alguna manera se le ha hecho ver a la gente de que, el tener que llegar a pagar ¢4.000 por un kilo de aguacate, tiene que ver con la medida fitosanitaria impuesta en México y eso no tiene nada que ver. De por sí, y de todas maneras, el aguacate mexicano no ha dejado de entrar al mercado nacional, no de la manera legal sino de contrabando, contrabandeado viene por Centroamérica, entra a Panamá, de Panamá lo pasan para acá para este lado, llega a Honduras, Honduras no tiene producción de aguacate para exportar, sin embargo en los últimos 6-7 meses ha exportado no sé cuántos contenedores de aguacate a Costa Rica y Honduras no tiene aguacate ni para consumo local, menos para exportar, es aguacate mexicano. Entonces no tiene que ver, sí se incrementó un poco el precio, pero como les decía anteriormente, fue por un efecto de mercado internacional. El aguacate en los últimos dos años, ha tenido una demanda un poco más alta que la oferta mundial, entonces el precio ha ido en aumento. Y hay varios indicadores ahí importantes, por ejemplo hace unos años atrás, unos cinco o seis años atrás, se hablaba de que México era el país donde más se consumía aguacate, el consumo per cápita andaba creo en 11 kilos por habitante, o sea, México produce más o menos el 40% de la producción mundial de aguacate. Los mexicanos dicen que ellos son capaces de comérselo todo, sin embargo cuando uno empieza a revisar datos, se encuentra que México ya no está consumiendo 11 kilos per cápita -por habitante-, sino que está como en 8 kilos uno se pregunta: ¿y por qué pasó de 11 a 8?; porque el aguacate se encareció, por eso, la gente está consumiendo menos aguacate no porque no quiera comer sino porque está caro ,y eso es un efecto que se ha dado en los últimos 4-5 años, que

es que se incrementó el precio en el mercado internacional. En los últimos 8 años, el aguacate pasó de un consumo mundial de 0.33 gramos per cápita, a 0.66 gramos, o sea prácticamente aumentó un 100% del consumo del aguacate en el mundo, entonces de ahí que el precio cada vez sea más caro comer aguacate, porque hay muchos compradores, hay muchos consumidores que están dispuestos a pagar caro. Entonces lo de la medida de restricción, como para concluir, no tiene nada o muy poco que ver con el precio que actualmente nos están ofreciendo en el mercado. Aparte de que el precio ha subido a nivel mundial, aquí hay un fenómeno, que los márgenes de intermediación de los supermercados o de las cadenas de ventas anda como en un 200%, ese aguacate que están vendiendo a 4.000 y a más de 4.000 el kilo, mentira que lo están comprando a 3.000 o menos ellos se ganan un montón de plata. Sí hubo un incremento en el precio mundial internacional del aguacate, sí lo hubo desde hace 5 años para acá, y viene creciendo, ese incremento el precio viene creciendo, pero también hay un margen de intermediación altísimo de las cadenas de supermercado que hace que el aguacate llegue al consumidor a casi a \$10 el kilo a \$8-9 el kilo.

Carol Herrera: Aparte de esa diferencia en el precio que nos ha mencionado, ¿cree que a partir de la medida, hubo algún cambio aquí, como que ustedes aumentaran las ventas por ejemplo, a nivel nacional?

Carlos Gamboa: Las ventas han venido aumentando, como le decía anteriormente, a nivel mundial, o sea aquí cada vez se consume más aguacate, cada día se consume más aguacate. Lamentablemente, la restricción debió de aprovecharse, debió haber servido para reorganizarse, replantearse aquí las estrategias de producción nacional, pero no se ha hecho absolutamente nada hasta hoy, o sea, han pasado los años y a hoy en el campo, no hay ningún plan ni ninguna aplicación que debería de venir de las autoridades del gobierno, del Ministerio de Agricultura hacia los productores, se han hecho las gestiones nosotros las hemos hecho las gestiones, hemos tocado

puertas, sin embargo ha sido infructuoso el esfuerzo, no se ha podido concretar en un proyecto que le permita a la actividad desarrollarse y mejorar en muchas direcciones.

Johanny Núñez: O sea, de hecho eso era lo que le iba preguntar también, ¿del lado de los productores sí ha existido como ese interés de aprovechar la oportunidad, sin embargo, no existe el apoyo?

Carlos Gamboa: Claro, ha habido presión, se ha gestionado ante diferentes instituciones, proyectos para mejorar la productividad y la calidad de la fruta para incentivar la producción, para aumentar el área sembrada y hasta hoy no tenemos nada, no tenemos absolutamente nada.

Johanny Núñez: Ahora, otra consulta, usted antes nos comentaba que parte del interés sembrar el aguacate tipo hass específicamente, es porque el consumidor lo prefiere de ese tipo, sobre otras clases de aguacate, ¿existe realmente esa preferencia?, o sea vamos a ver, ¿sí existe esa preferencia por parte del consumidor o es algo de porque es el único aguacate que vemos en el supermercado, es el que compro?; y se lo pregunto porque de hecho es una consulta que a nosotros nuestros lectores de tesis nos la hicieron en el momento que nosotros pusimos el aguacate hass como el predilecto por el consumidor, nos dijeron, este: “es el aguacate al que el consumidor tiene acceso por eso es que lo consume, o de verdad es que el consumidor dice ‘yo prefiero el aguacate hass sobre cualquier otro tipo de aguacate’”.

Carlos Gamboa: Es que, el aguacate hass es la variedad que predomina en el mundo, cuando se habla de exportación, se habla de aguacate hass. En realidad cuando se habla de aguacate, hay que hablar del hass y del resto de variedades, porque el hass tiene condiciones muy distintas a las condiciones de las otras variedades, en términos de manejo, inocuidad, de sanidad, de calidad de la fruta, de los aceites, en fin, tiene un montón de cualidades que no tienen las otras variedades. En cualquier parte que se hable de exportación, está el hass de aguacate, cuando se

habla de aguacate y de mercado, está el hass. Todavía las variedades antillanas, que son las de cáscara verde, todavía hay algunas variedades que han ido sobreviviendo, y que de alguna manera se han aprovechado los últimos años a raíz del incremento del precio del hass, porque es el hass el que ha incrementado, entonces estas otras variedades como que han entrado, han tenido protagonismo en los mercados.

Johanny Núñez: ¿Pero como una alternativa?

Carlos Gamboa: Como una alternativa, a raíz del incremento de la variedad del hass de precio en el mercado mundial, porque estas variedades son más baratas, tienen un costo mucho más bajo, pero muchísimo más bajo que el hass, entonces al subir el hass, los países donde se producen estas variedades antillanas como República Dominicana, Puerto Rico, Cuba, Colombia produce un poco de las variedades antillanas, Perú también produce algo, aprovechan y hasta exportan contenedores de estas variedades de cáscara verde, pero es por ese fenómeno es porque el hass está caro, pero el hass pues ha predominado en el mundo del mercado, y lo seguirá haciendo, porque es una variedad que tiene, primero hay todo el año, casi todo el año se produce la variedad y porque es una calidad gourmet seleccionada muy buena, tan es así que, la gente lo compra, a pesar de los precios tan elevados, la gente lo sigue comprando y consumiendo. Lamentablemente como les decía hace un rato, los márgenes de intermediación son muy altos y los consumidores tienen que pagar precios exagerados por la fruta, que de alguna manera no se ven reflejados en el precio que recibe el productor.

Johanny Núñez: Sí es por ese, de andar de mano en mano, digamos.

Carlos Gamboa: Claro.

Johanny Núñez: Ok, entonces ¿sí podríamos decir que hay una relación directa entre lo que más produzco aquí en Costa Rica con lo que el consumidor está consumiendo más?

Carlos Gamboa: Claro, de hecho aquí cuando empezó a entrar el hass, en el año 85-90, que se recibieron los primeros aguacates hass provenientes de México, la gente casi no los conocía, aquí había pero muy poco y hubo que empezar a darlo a conocer, inclusive se regalaban las primeras frutas se regalaban, y aquí lo que se consumían eran los criollos y las variedades antillanas de estos aguacates de cáscara verde, que se producían en una temporada muy corta entre los meses de agosto-setiembre y octubre básicamente, el resto del año no había aguacate, y cuando entró el hass rápido fue desplazando estas variedades, al punto de que por ejemplo ahorita, que ya empieza a entrar el aguacate criollo de Nicaragua, pues se ve mucho aguacate, pero a pesar de que la gente lo compra y lo consume, porque es un aguacate barato la preferencia por el hass no la cambia la gente, en definitivo uno lo ve lo habla con la gente y es así no se cambia.

Johanny Núñez: Y ¿usted cree que existen, o más bien cuáles son las condiciones que exige el mercado, aquí a lo interno que representen amenazas al sector aguacatero, existen condiciones?

Carlos Gamboa: Amenazas para el sector aguacatero en términos de mercado, es la competencia, las amenazas tienen que ver con la competencia desleal, el contrabando, la competencia con otros productos que entran que se importan y entran también en algunas temporadas.

Johanny Núñez: Como los productos dígame, no sé, ¿aguacate importado de Perú, por ejemplo?

Carlos Gamboa: Variedades que entran importadas de Centroamérica, baratas, y que, yo diría que muchas ni siquiera pasan por aduana, entra mucho de contrabando de Nicaragua entra mucho aguacate de contrabando, no hay una regulación en el mercado, no hay normas que establezcan calidad en el mercado, entonces, eso de alguna manera es una amenaza para la producción, hay que normalizar la situación del mercado nacional del aguacate, tanto para la

importación como para la posible exportación que se dé a futuro, quedan normas que se establezcan, actualmente no existen.

Johanny Núñez: Y ahora sí, ¿cuáles son los desafíos que se presentan en el futuro para el sector?

Carlos Gamboa: Yo diría que el desafío más importante es el posicionar el aguacate nacional en nuestro mercado en términos de calidad, ganar confianza con el consumidor de que el aguacate nacional es un aguacate de buena calidad, yo diría que son los desafíos y que también y ¿por qué no?, pensar a futuro, poder exportar la fruta a mercados que están pagando muy bien actualmente, mercado norteamericano, Europa y Japón, los precios son muy altos para la variedad de hass, pero yo diría que además que eso, más que de cruzar fronteras con la fruta nuestra, es ganarse un posicionamiento de la fruta nacional en el mercado nuestro, que la gente tenga preferencia por nuestro aguacate por encima de las importaciones que se den de otros países, a pesar de que es la misma variedad.

Johanny Núñez: Y hablando de calidad en específico, ¿han tenido problemas, o se ha visto como, no sé, una traba en algún momento? En algún momento nosotros habíamos tenido también una entrevista con don Omar precisamente, y él nos comentaba es que muchas veces lo que pasa es que la calidad que se solicita, los estándares de calidad que se necesita, a veces son muy altos y a veces el productor lidia con problemas para poder cumplir con esos estándares de calidad, ¿ustedes no lo han visto?, ¿han visto problemas para poder llegar a esos estándares de calidad que tal vez no sé, tal vez una cadena como Wal-Mart solicite, o algo por el estilo?

Carlos Gamboa: Yo creo que, en parte no es tanto el problema, sino que no hay criterios uniformes de manejo de plantaciones que permitan dar valga la redundancia uniformidad en la producción. Hay que acordarse de que son poco menos de 2.000 hectáreas, en manos de 800

productores. Entonces, si no hay una línea trazada, vamos a tener 800 calidades de aguacate en el mercado y eso en parte forma uno de los objetivos principales, que es trazar líneas de manera que la mayor cantidad de productores apliquen técnicas de producción similares que permitan sacar fruta uniforme, porque no es lo mismo llegar a la finca de un productor que tiene 100 hectáreas, que él tiene su paquete tecnológico que aplica, tiene su sistema de fertilización, de podas, de cosecha, que llegar a 20 fincas para esas mismas 100 hectáreas en manos de 20 productores diferentes.

Johanny Núñez: Y que tal vez no tienen la misma capacidad ¿cierto?, tecnología y...

Carlos Gamboa: Correcto, cada quien aplica su sistema productivo, entonces ahí es donde cuesta un poco llegar a conciliar calidades de fruta uniforme para alcanzar la satisfacción de los clientes, de los mayoristas. Entonces, a mí me decía un comerciante del Mercado Borbón una vez, que él le recibía aguacate hass para la venta, él es mayorista más o menos a unos 15 productores y que él manejaba una sola variedad de hass de 15 productores, pero manejaba 15 calidades distintas. Entonces el escenario es un poco complejo, y se vuelve difícil para competir con aguacate que llega aquí durante todo un año, y que tal vez llega a una sola finca allá México, de una sola empacadora y una sola finca.

Johanny Núñez: O un mismo estándar.

Carlos Gamboa: Tenemos fincas de 800, de 1000, de 1200 hectáreas, donde se sigue una sola línea, entonces dentro de los retos es, tomar a la mayor cantidad de estos productores, es parte del trabajo que nosotros hemos venido haciendo, a producir en una sola línea, en un solo horizonte, con aplicaciones similares de control de plagas y enfermedades, de fertilización que de alguna manera nos pueda ayudar a tener un lote de aguacate grande uniforme, entonces yo diría que eso es como uno de los retos importantes que tenemos.

Johanny Núñez: Y hablando sobre, usted antes nos mencionaba una posibilidad de exportación. Nosotros habíamos hecho en algún momento, bueno en alguna parte de nuestra investigación de nuestra tesis, esa comparación de, y yo creo que es parte también de nuestros objetivos, de determinar si la producción nacional es capaz de abastecer el mercado, de hecho nosotros con los cálculos que hemos hecho y un poco la investigación que hemos hecho hemos sacado de cuenta que sí, que la producción nacional sí está en la capacidad de, hablando independientemente de la calidad o de la, sí básicamente de la calidad, sí existe la capacidad de producir. Ahora para alcanzar esa capacidad de exportar, ¿qué siente usted que hace falta?

Carlos Gamboa: Mucho trabajo y mejorar mucho la parte de productividad, que nos permita competir con países como Perú y Chile, que tienen rendimientos por área que triplican lo que nosotros tenemos acá, entonces pues hay que trabajar en esa dirección.

Carol Herrera: Sí, claro y lo que mencionaba también, de que falta apoyo gubernamental, etc.

Carlos Gamboa: Claro, claro.

Johanny Núñez: Y bueno, yo le mencionaba el análisis que nosotros hicimos con respecto a la producción, pero desde a su perspectiva, también nos gustaría saber, ¿usted siente que la producción que se da acá, es capaz de satisfacer el mercado nacional?

Carlos Gamboa: Sí, claro. Claro que sí tenemos condiciones para abastecer el mercado local y para exportar también. Pero eso no se va a lograr en la medida de que no haya un verdadero que se ajuste, apoyo técnico y de financiamiento, que se ajuste a las necesidades del cultivo.

Carol Herrera: Entonces actualmente y solo para verificar porque ya lo ha mencionado, ¿todo se queda vendido localmente, nunca se ha exportado nada?

Carlos Gamboa: Claro, claro, aquí se importa. Nosotros, apenas tal vez alcancemos el 30% del consumo nacional, hay un 60-70% que es importado y otro porcentaje alto que es de contrabando que entra acá.

Johanny Núñez: Que eso es lo más difícil de poder medir, ¿cierto?, todo lo que es contrabando. Y, usted nos comentaba hace un rato, que era también muy importante conocer todos los productores, y toda la gente que tiene las fincas acá y demás, y poder establecer dentro de una misma norma para poder establecer estándares de calidad y demás, ¿cómo es ese porcentaje de afiliación que tienen ustedes, sí abarca la mayoría de los productores, o sea hay gente que está por fuera?

Carlos Gamboa: En la Zona de los Santos hay tres organizaciones que agremian productores de aguacate, y yo le puedo decir que en la zona puede haber un 60% de productores de aguacate que pertenecen a alguna organización y hay un 40% que no, está de manera individual desarrollando su actividad.

Johanny Núñez: Ok, ¿y por qué siente usted que hay gente que está fuera?

Carlos Gamboa: Probablemente ellos no les interesa tanto, ni han visto tan necesario para efectos de mercado, que es una de las cosas que le preocupa al productor. Yo diría que el principal atractivo de las organizaciones hacia un productor, dentro de varios, pero principales el principal es mercado, poder garantizarle el mercado al productor, dada la oferta y la demanda que hay de producción nacional, tenemos una demanda muchísimo más alta que la oferta, yo le puedo decir que por cada productor de aguacate hay 5 o 6 compradores en la calle, entonces al rato usted va a decir: “di, ¿para que me voy a afiliar a una organización, si yo más bien no produzco lo que me quieren comprar en la calle?”, porque como le decía ese es uno de los atractivos más importantes

para un productor cuando se acerca una organización, lo hace pensando en mercado y actualmente esa necesidad dentro de los productores no es una necesidad así muy fuerte, no, hay muchos compradores en la calle, hay muchos intermediarios, y como le digo por cada productor hay 5 o 6 comerciantes o comercializadores que quieren el aguacate.

Carol Herrera: Ahora, usted habla anteriormente de 800 productores, ¿verdad?

Carlos Gamboa: Más o menos unos 800 productores.

Carol Herrera: Esos 800 productores, ¿usted hablaba en la zona general de Los Santos?

Carlos Gamboa: La Zona de los Santos.

Carol Herrera: Y dentro de esos 800, ¿algunos están afiliados?

Carlos Gamboa: Más o menos un 60%

Carol Herrera: Ok, ok.

Johanny Núñez: Y de esos, ¿cuántos tienen ustedes afiliados ustedes acá?

Carlos Gamboa: La Cooperativa de aguacate tiene unos 160 de productores más o menos afiliados, hay cuatrocientos y resto de productores afiliados a la cooperativa, pero también aquí hay productores de otros cultivos que no necesariamente son aguacateros.

Carol Herrera: Este tema nos interesa mucho porque nosotros estamos realizando una encuesta, digamos, pero ocupamos a establecer especialmente la muestra, entonces estábamos tomando datos más que todo del número de fincas que había etc, pero era lo que decías, un productor puede tener una finca de 100 hectáreas y otro no sé, de mucho menos.

Carlos Gamboa: Media hectárea.

Johanny Núñez: Sí, y es que, como lo comentaba Carol Herrera, y como yo le decía al principio de la entrevista, nosotros estamos interesados en conocer la perspectiva desde todas las partes implicadas, entonces obviamente para nosotros tener la perspectiva de ustedes es súper importante, y también queremos conocer tal vez un poco también, la perspectiva desde el lado de los productores, como lo ven ellos, entonces también queríamos conocer como ¿cuál es el número de afiliación que tienen ustedes, y también si podemos acceder, no sé, tal vez a la lista de los productores?, porque también eso es algo que nos ha costado tener acceso, tal vez, la conexión, o comunicación con ellos, definir también un número de personas a los que tenemos o que podemos encuestar, elaborar la encuesta y demás, entonces para nosotros eso también es súper importante como para tener esa perspectiva del lado de ellos.

Carlos Gamboa: Claro, claro.

Johanny Núñez: ¿Y ustedes tiene así como esa lista que nos puedan dar?

Carlos Gamboa: Nosotros le podemos dar algunos de la lista.

Johanny Núñez: Ah, ok, sí para nosotros sería súper.

Carlos Gamboa: Ustedes me dejan el correo y yo les paso por correo, ustedes me dicen cuántos necesitan y le podemos pasar algunos de las listas para que los visiten o los llamen.

Carol Herrera: De verdad muchas gracias, porque ese, como dice Joha, es uno de los puntos más importantes, díganos para nosotros poder establecer los instrumentos de medición, verdad, para establecer la investigación.

Johanny Núñez: Este, Caro, ¿no sé si usted tiene alguna otra consulta?

Carol Herrera: No, ya no quedaba ninguna de la entrevista, ¿verdad?, ya las cubrimos todas.

Johanny Núñez: No, yo creo que de la entrevista, ya cubrimos todas. Justo eso estaba revisando.

Carlos Gamboa: No, y estamos con mucho gusto, cualquier información adicional que necesiten ahí pues me escriben, o me llaman acá a la muchacha, a Tania y ahí con mucho gusto vamos a ver cómo les podemos ayudar.

Carol Herrera: De verdad muchísimas gracias.

Johanny Núñez: Don Carlos Gamboa y una última pregunta, ¿ustedes tienen algún tipo, no sé, de programas o de proyectos que estén ahorita ejecutando con los productores?

Carlos Gamboa: Nosotros desarrollamos, sí, tenemos uno con el Banco Interamericano, actualmente tenemos un proyecto, no está tan dirigido exclusivo al aguacate, es un proyecto que está dirigido hacia lo que son frutales de altura, diversificación y frutales de altura, pero tiene que ver con el aguacate también, sí tenemos un programa con el Banco Interamericano.

Carol Herrera: Una última pregunta, esta base de datos que nos puede ayudar a pasar, ¿imagino que tiene números de teléfonos, correos electrónicos?

Carlos Gamboa: Sí, claro.

Carol Herrera: Ah, ok perfecto, de verdad muchísimas gracias.

Johanny Núñez: Este, y no, yo creo que sería, ¿verdad?

Carol Herrera: Sí, sería todo.

Johanny Núñez: Yo creo que con esto ya cubrimos bastante de la investigación y podemos fundamentar muchísimo más lo que hemos encontrado, hemos hecho un camino ya tenemos como más de un año y medio de estar con la investigación y la información que usted nos ha regalado nos ha quedado cosas muchísimo más claras y yo creo que a la investigación le damos fundamentos súper importantes.

Carol Herrera: Más bien nosotros le podemos estar avisando cuando defendemos por si quiere ir como para que vea incluso le podemos pasar el documento ya terminado porque si es parte de toda la investigación, como dice Joha de hace un año y medio, que hemos estado en contacto con don Omar con diferentes personas que tienen que ver con el aguacate, también investigando datos de todo lo que tienen las organizaciones.

Johanny Núñez: Y datos como el que usted nos daba por ejemplo ahora, de la influencia del precio en el consumo y toda la expectativa que creó eso en el país, son datos que nosotros no habíamos contemplado, pero que también son bastante importantes, son súper relevantes también, y son cosas que se puede plasmar ahí dentro de la tesis, entonces de verdad muchísimas gracias por el tiempo, se lo agradecemos.

Carlos Gamboa: Yo le puedo si me dan el correo yo les puedo dar una información también de una información que salió en un foro en Colombia, en cuanto al comportamiento del mercado mundial del aguacate, cuál es el comportamiento en el mercado mundial. Ahí hay una información muy fresca, muy actualizada, si me dejan por ahí el correo yo se las hago llegar junto con la lista de los productores.

Johanny Núñez: Sería excelente si quiere entonces le regalamos los correos de una vez.

Carol Herrera: ¿Cuál es su correo? Yo creo que lo tenemos, pero por si acaso.

Carlos Gamboa: cgamboa75@hotmail.com

Johanny Núñez: Este es el mail.

Carol Herrera: ¿Cuál es su correo, Joha?

Johanny Núñez: jsequeira2003@gmail.com, ¿le paso el de Grettel?, ya le digo cuál es el de Gre, el de Gre es gre_alexah@hotmail.es

Carol Herrera: Es que tenemos una compañera más, pero por cuestiones laborales no pudo asistir.

Carol Herrera: ¿Cuál es su teléfono?

Johanny Núñez: 8888-3126.

Carol Herrera: Don Carlos Gamboa, ¿ustedes como asociación han hecho estudios con respecto digamos aquí de la zona, ya sea como de producción que sé yo, en cuanto tal vez a los productores, cuánto es el rendimiento por cada hectárea o como sea, cualquier tipo de estudio en general? ¿O la asociación simplemente se encarga como de organización y afiliación y demás?

Carlos Gamboa: No, la producción más o menos en promedio anda en 4 toneladas por hectárea, más o menos ese es el promedio.

Carol Herrera: Ok, ¿pero es algo digamos, promediado no es porque que hayan realizado así algún estudio?

Carlos Gamboa: No, esa es una información que se tiene ahí, pero no se ha hecho ningún estudio.

Carol Herrera: Ok perfecto, aquí están nuestros contactos, teléfonos y correos para cuando guste enviarnos la información.

Transcripción de la Entrevista a Alberto Montero

Alberto Montero: Sobre el mercado, sobre la comercialización en el contexto nacional del aguacate.

Grettel González: Sí, y también cómo se ve afectado por las importaciones de aguacate.

Johanny Núñez: Es como un análisis de todo el mercado en general, y toda la cadena que conlleva la producción del aguacate y demás. Hemos analizado tanto productores, hemos tratado también de hacer un acercamiento con clientes, viéndolos desde el punto de vista de restaurantes, las cadenas de supermercados y demás, y también es una parte muy importante en toda la parte gubernamental y toda la parte de regularización y demás.

Grettel González: Y la acción que está haciendo la parte del gobierno, porque también nosotros queremos hablar en nuestro trabajo acerca de la estabilidad en el mercado nacional, y si los productores han sido capaces o no capaces, de suplir la demanda nacional. A partir de que se dio una medida fitosanitaria, adonde hubo una gran controversia, y se decía que no había suficiente abastecimiento, que de eso fue motivo que se alzarán los precios. Nosotros hace poquito nos reunimos con don Carlos Gamboa y él nos decía: “bueno la parte del precio es muy relativa, la verdad es que el precio del aguacate en general ha subido y no ha sido por nada referente a esto; en términos generales, el precio del aguacate se ha elevado mucho, a nivel internacional también ha pasado eso, entonces no tiene mucho que ver eso, obviamente hay muchos factores, que tienen que ver en la parte de la comercialización del aguacate, como los intermediarios, que obviamente afectan a la parte del precio final que le llega al productor.”. Porque eso también, nosotros hablamos en el trabajo, acerca de en sí, todo lo que conlleva el mercado del aguacate en Costa Rica: precios, abastecimiento, etc.

Alberto Montero: No me parece lo que dijo Carlos Gamboa. El tema del precio, si bien es cierto el precio internacional ha subido, ok, esta alto, el precio de nacionalizar un aguacate, procedente de, en estos momentos: Perú, Chile, Colombia, resulta estar en torno de los tres dólares, más o menos. Para que se estén dando precios de cinco mil y seis mil colones, lo único que se puede interpretar, es un margen de intermediación muy alto en el cual, en parte, ha sido adrede.

Considero para que justamente la opinión pública favorezca las intenciones de permitir el ingreso del aguacate mexicano sin ninguna restricción. Como bien les indico Fernando, me imagino, México, puede mandar aguacates a Costa Rica. No lo hace, justamente porque, a la hora de hacer el análisis en puerto, o en punto de ingreso de la fruta, si se determina, que la semilla de la fruta está contaminada con el viroide, mancha del sol, ese embarque se iría para atrás. Ya ha sucedido con embarques de Perú. Solo el año pasado, creo que fueron once embarques, que se devolvieron, otros venían en tránsito, y los comercializadores ante la situación, los desviaron. Este año, creo que de repente también, eso es competencia B.C.P., creo que también se han, este año, se han devuelto contenedores de Perú. Entonces, México, no quiere mandar aguacate, porque en el momento que nosotros le identifiquemos un contenedor, obviamente va a tener un antecedente ante la OMC, y ese va a ser el argumento.

Grettel González: Exactamente.

Alberto Montero: Visto el panorama, bajo ese contexto, obviamente entonces, vuelvo a repetir, si bien es cierto el precio internacional del aguacate ha aumentado, no es para que el consumidor esté pagando el precio que se le está cobrando y por otro lado, el productor nacional, no se ha visto favorecido con ese precio.

Grettel González: De hecho, eso es lo que nos decían varios productores. Nosotros hicimos unas entrevistas a los productores y ellos nos mencionaban eso: “son cosas que ustedes no saben, pero ustedes ¿están pagando cuánto por un kilo de aguacate, cinco mil colones?”, y yo, bueno, alrededor de eso, sí. Dice a mí me compran el kilo en quinientos colones

Alberto Montero: No, no tanto, no tanto así.

Grettel González: Bueno, la mayoría nos dijo esa información

Alberto Montero: Depende de la calidad que se esté produciendo. Un aguacate de una calidad semejante al importado le están pagando entre mil quinientos y mil ochocientos colones al productor un aguacate de características tan bueno o mejor que el importado, entonces, por qué es que el consumidor está pagando cuatro mil quinientos-cinco mil? Y ese es el mayor precio que le pagan, un alto porcentaje de los productores le están pagando entre mil y mil doscientos, esos precios que ponía anteriormente son de lo mejor precio que le pagan, pero la mayoría de los productores, calidad, calidad, les pagan entre mil y mil doscientos. Aguacates más chicos, o con algún problema cosmético, reciben precios de setecientos –quinientos colones, entonces, el tema es ese que quede claro ante el estudio que ustedes están haciendo justamente sobre este tema, en lo particular, creo que ya lo..., para no hacer las del gato, entonces creo que quedamos con ese tema...

Grettel González: ¿El M.A.G. lleva algún control de estos precios, a los productores ?, o a ustedes no les corresponde esa parte?

Alberto Montero: Eso no es competencia del M.A.G, eso es competencia M.E.I.C. Y M.E.I.C. no lo lleva

Grettel González: Perfecto, voy a empezar así como a hacer las preguntas y ahí vamos hablando más o menos de..., y usted va ampliando como usted desee. Según la investigación que nosotros estamos haciendo, hay informes del M.A.G. donde habla que la zona de los Santos es una de las zonas donde se produce mayor cantidad de aguacates a parte de la diversificación que se ha querido hacer en la zona . ¿Ustedes llevan algún control sobre las enfermedades presentadas, rendimiento de la producción, aumento de productores, en la zona de los Santos?

Alberto Montero: Ok. Aguacates se producen en todo el país y hay diferentes tipos de aguacates los criollos, que generalmente se llaman así que son los aguacates verdes o sea, esos

son de raza antillana son de bajura, raza antillana y quiere decir, recuerden que el aguacate es originario de América y particularmente, desde México hasta Costa Rica, o digamos que Colombia llega y en toda el área del Caribe, entonces, y hay diferentes razas: esta la raza antillana, que son esos criollos, pero también está la raza guate manteca y la raza mexicana. hass es un híbrido entre raza mexicana y guatemalteca está el mundo del hass y de los otros aguacates. ¿Por qué el mundo del hass y de los otros aguacates? Porque hass a nivel internacional ha logrado un posicionamiento importante, que en todo el mundo conocen hass y si usted le pregunta otra variedad, ah sí, los aguacates criollos o los verdes, difícilmente te van a agarrar con el dedillo. Ok, en el caso de Costa Rica en la zona de los Santos es donde se ha desarrollado la mayor cantidad de aguacate hass y los aguacates antillanos habían perdido espacio de crecimiento de área, problemas fitosanitarios entre otros aparte de que el consumo en Costa Rica pues se estaba cifrando más hacia el has, hoy por hoy tenemos un plan nacional, para el fortalecimiento del sector productor en donde estamos favoreciendo el desarrollo de todos los aguacates, en la zona de los Santos tenemos aproximadamente 70% de la producción de aguacate nacional y toda esta con hass. Entonces, la pregunta concreta con respecto a la..

Grettel González: ¿De que el M.A.G. lleva algún control actual sobre enfermedades, rendimiento de la producción?

Alberto Montero: Efectivamente, pues estamos teniendo un..., sabemos cuáles son las problemáticas fitosanitarias, que están ahí presentes, si, toca hacer una pregunta del S.F.I., cierto? Si, si se lleva, si se tiene conocimiento de cuáles son los problemas fitosanitarios que existen, si se sabe cuánta área hay plantada, si se estima que numero de productores y también se estima cuanta producción se tiene.

Grettel González: ¿Y esa producción es capaz de abastecer el mercado nacional, o no?, no es suficiente? y por eso se hace la combinación de importación ?

Alberto Montero: Es que, la pregunta está mal planteada, ok, porque no solamente los Santos va a abastecer la producción nacional, me equivoco? No, la pregunta debería ser entonces si se tiene conocimiento de cuanta área hay plantada en el país, porque no solo hay aguacate en la zona de los Santos, y no solo has, y si el aguacate que se produce abastece el mercado. Cierto? Ok, entonces, en el país estimamos unas 1800 hectáreas de aguacate entre hass y las otras variedades y estimamos en este momento que aproximadamente 40% del consumo, más bien que la producción abastece un 40% del consumo el resto obviamente entonces es cubierto por importaciones que solo el año pasado significaron veinte millones de dólares, las importaciones al año cubierta

Grettel González: Bueno nos estaba comentando don Fernando que si se exportan aguacates.

Alberto Montero: No

Grettel González:¿No?

Alberto Montero: No. Se han mandado pruebas de exportación que es otra cosa, entonces se han mandado dos o tres pruebas de exportación, que han resultado bien pero son pruebas y eso no significa que se exporte.

Grettel González: Bueno, entonces, usted nos mencionaba que están creando un programa de apoyo para los productores, ¿esto tiene que ver un enfoque económico, tecnológico de capacitación? ¿Qué es lo que se está haciendo para trabajar con los productores?

Alberto Montero: Ok, se llama plan nacional para el apoyo del sector aguacatero. Aquí no podemos hablar..., la palabra fomento es muy complicada es un cuchillo de doble filo, entonces

plan nacional de apoyo al sector productor aguacatero, en ese plan nacional efectivamente se está, la plataforma del mismo, del plan, está sustentada en varias patas de banco, no, una de ellas es el financiero, se estaría gestionando, o se va a gestionar ante el sistema de banca de desarrollo S.B.D. los recursos para apoyar, mejoras en las plantaciones ya existentes, recursos para las mejoras en plantaciones ya existentes para mejorar rendimiento y calidad y recursos para el establecimiento de nuevas áreas productivas. obviamente esos recursos tienen que estar dados bien dados, acorde al ciclo productivo es un cultivo perenne, ciclo largo, por lo tanto debe considerar periodos de gracia, e intereses como para que sea de estímulo para el sector, ¿te lo pedimos Señor!, vamos a ver si se va a dar.

Grettel González: Ok, es un proyecto, es un plan que se tiene, pero aún no se ha implementado.

Alberto Montero: Ya está en blanco y negro, ya está para lanzarse. Ok, en la pata de banco financiera, ok, si falla una pata de banco, ¿qué pasa?, nos vamos de culo, que no quede grabado.

Grettel González: Ya quedó.

Alberto Montero: Ok, entonces, otra pata de banco es investigación, innovación y transferencia de tecnología. Ok, entonces también están considerados estos aspectos para que el sector tenga conocimiento técnico de manejo, otra pata de banco es la comercialización, necesitamos que las organizaciones de productores se fortalezcan para que puedan enfrentar la comercialización, montar, acopiar la producción, consolidar oferta, que les permita justamente tener músculo para comercializar, y que no le paguen esos precios; porque un productor por aquí, y otro por allá, les pagan al final lo que les da la gana, pero si lo están comercializando como grupo, van a tener oportunidad de negociar precio, condición, entonces, ¿otra pata de banco es ?

Grettel González: La parte del asesoramiento para la comercialización.

Alberto Montero: Comercialización, ok. Otra pata de banco es buenas prácticas agrícolas, para efecto de que sean efectivos y eficientes en la producción, que esta sea inocua, que tenga reconocimiento, para que puedan comercializarla ante redes de supermercados, y que sea acreditado su buen manejo y para que cause menos impacto en el ambiente, entonces buenas prácticas, que se fundamente en B.P.A y B.P.N., certificación de viveros, necesitamos crecer en por lo menos dos mil hectáreas de dos mil, a dos mil quinientas hectáreas, para autoabastecer el mercado interno. Ok, ¿cuántas dijimos que teníamos en este momento?

Grettel González: Mil ochocientas.

Alberto Montero: Bien, entonces quiere decir que tenemos que crecer más del cien por ciento en área, ¿ok?

Grettel González: ¿Y eso lo quieren hacer con todo este plan?

Alberto Montero: Sí, eso se quiere hacer con este plan. Déjame ver que más me falta..., pues básicamente son esas patas de banco que van a permitir justamente, poder sustentar este plan nacional, de nada avanzamos proyectar las otras patas de banco si no tenemos recursos, de nada avanzamos tener recursos si no tenemos investigación y transferencia y así por lo consiguiente.

Grettel González: ¿Y cómo hacen ese acercamiento con los productores? Porque nosotros hablando y entrevistando...

Alberto Montero: Ok, tenemos una comisión nacional de aguacates en donde están participando el sector productor, ok, en esa comisión nacional están todas las instancias del sector agropecuario, a su haber: SFE, CNP, Oficina Nacional de Semillas, Pensión Agropecuaria, INA; se estaría incorporando, INDEP, están todas las organizaciones de productores de aguacate debidamente conformadas, debidamente conformadas, entonces, se está..., hay reuniones mensuales en las cuales se analiza la problemática o el sentir o los requerimientos del sector y en

el seno de la comisión nacional se gesta el plan nacional, que justamente permite ser la comisión nacional la que esta vigilante para el encaminamiento o el manejo de ese plan nacional.

Grettel González: ¿Y previo a ese plan, que ha hecho el MAG por el sector productivo del aguate? Porque para ponerte un ejemplo, nosotros hemos estado haciendo algunas entrevistas a los productores en la Zona de los Santos, que es donde está más que todo enfocado nuestro estudio...

Alberto Montero: ¡¿Y te han dicho que no han hecho nada?!

Grettel González: Obviamente, o sea, solamente han habido como de todos los que hemos entrevistado, como tres que han dicho que el MAG..., dice, con lo poco que puede el MAG, con recursos nos ha ayudado y eso lo han dicho como tres productores, pero el resto hablan de que ellos están totalmente abandonados, y que son un sector abandonado tanto porque ellos muchos están en asocie, tanto el café como el aguacate. Entonces, ¿qué ha hecho el MAG para...?

Alberto Montero: El tema para que un agricultor diga que el MAG ha hecho..., es tener un funcionario del MAG amarrado de la pata al árbol o a la mata de café. entonces, esa historia ya... y nos ha tocado en la comisión nacional, es que..., no disculpe..., y se los hemos demostrado..., obviamente para nadie es un secreto, cada vez hay menos recursos y condiciones para poder trabajar. Ya la mayoría de los funcionarios son de este corte, no ha habido renovación generacional, muchos ya se han pensionado y les comento que en términos de tres años se está pensionando el 80% o 90% de los funcionarios del sector.

Grettel González: ¿Usted ahorita se pensiona?

Alberto Montero: Dos años

Grettel González: ¡Y jue- pucha!

Alberto Montero: Y la mayoría de la gente está así. Y cada vez hay menos probabilidad de poder renovar las plazas, ¿qué va a pasar?, la bolita de cristal no la tengo clara, entonces Costa

Rica, al final de cuentas, a nivel latinoamericano, uno de los países que se les reconoce un sistema de extensión es a Costa Rica, extensión agropecuaria, contamos con cincuenta y dos cincuenta y cuatro oficinas del MAG, en todo el país, por lo menos a nivel centroamericano, este esquema, ni pensar lo que lo van a tener, estos países, obviamente hay limitaciones para poder llegar a todos, entonces, todos quisieran que se les pudiera llegar y gente no es posible, no es posible, entonces, para eso hay que hacer actividades grupales, hay que hacer charlas, guías de campo, hay otras técnicas ahí, que nos falta, lo que pasa es que el productor, si bien ha participado en todo esto y se la ha llegado con conocimiento, él quisiera verlo, al funcionario del MAG, amarrado a la pata al árbol de aguacate, o de café, entonces, pues no es ingrato el término de que el Ministerio no ha hecho nada, el Ministerio sí se les permea, sí se les atiende, lo que pasa es que, que muchos esperan: “es que ahí, nunca me han llegado a mí”. Pero disculpe, pero usted no ha ido..., usted sabe ¿dónde queda la oficina del MAG?, “-sí”, ¿usted ha ocupado conocimiento o atención?, “-sí”, ¿y usted ha ido a la oficina?, “-no”; entonces, difícilmente, si la montaña no va a Mahoma..., ¿ok? ¿Que falta atención?, sí, sí quisiéramos sí, tampoco ¡que bárbaros! Sí, sí ha faltado atención, pero lamentablemente, las condiciones, los recursos, no nos permiten obviamente poder dar atenciones personalizadas, por eso gente, vea lo difícil, los productores les cuesta o no quieren agremiarse, asociarse. ¿Cómo le puedes premiar a un montón de productores esparcidos? Y por eso justamente en la comisión nacional tenemos a seis organizaciones que forman parte de la comisión y que a través de las organizaciones es que estamos montando el accionar pero vayan a ver de esos representantes, si las cosas permean a los productores; se quedó en el representante y ¿cuántas veces lo he dicho yo? Mire hay ayuda, memorias de todas las reuniones en las cuales se lleva..., vea, desde el 2015 se viene teniendo las reuniones mensuales, está la agenda y la ayuda memoria, ayuda memoria en donde se indica quiénes participaron, están las representaciones de las

organizaciones, cuál fue la agenda tratada, resumen de acuerdos y el seguimiento de toda la gestión. Y vayan a ver ustedes..., antes era comisión regional ahora es comisión nacional, y vayan a ver ustedes qué de esto, estas son las que llevamos del año, voy a agarrar esta, todas las presentaciones, todos los temas que se trabajaron, todo esto se les manda y ¿permean al resto de los productores? Se quedó con el representante. Y por más que se les diga: “mire, ¿está permeando la información de lo que se está haciendo al productor, a sus asociados, a su junta directiva, que fuera?”. No está pasando, no seamos ingratos. En la mayoría de los casos no está pasando, estamos, es difícil, es difícil muchas veces poder trabajar y articular acciones en donde mismo que estamos pidiendo aquí que hayan las organizaciones, nombran a sus representantes para que formen parte y todo el asunto pero obviamente no están poniendo de su parte para poder justamente sacar adelante un desarrollo del sector.

Alberto Montero: ¿No sé si quede con...?

Grettel González: No, está perfecto, está muy claro, con este plan de fomento que ustedes están desarrollando usted nos hablaba la parte de la comercialización, ¿verdad? ¿Ustedes han realizado algún estudio, o han tenido algún lugar donde hay retroalimentación de los consumidores grandes, como supermercados, cadenas de restaurantes? Para poder saber cuáles son las condiciones que ellos prefieren, el tipo de aguacate que ellos prefieren, qué es lo ellos están buscando. Porque usted habla de que quieren hacer una parte de la comercialización para el productor, para que pueda llegar a negociar condiciones, sabemos que hay gente que, literal maneja el mercado como Wal-Mart, que ellos ponen sus condiciones y el productor literal, se tiene que ajustar a lo que ellos digan, ¿verdad?; entonces, ¿hay algo que ustedes, algún estudio que ustedes hayan realizado, algún acercamiento con los supermercados, cadenas de supermercados, que son los que consumen en mayores proporciones el aguacate?

Alberto Montero: Concreto, entiendo. Puedo salirme por varias aristas, concretamente lo que ocupas, lo que ocupan.

Grettel González: ¿Tienen algún lugar donde ustedes han recibido la retroalimentación de las cadenas de supermercados de los restaurantes acerca de lo que ellos están ocupando?

Alberto Montero: Bien, nuestra misión no es comercialización. Nuestra misión no es comercialización, ¿ok?, entonces esto es un asunto del CNP, justamente hace un estudio y saca sus boletines.

Grettel González: Ajá, ¡correcto!

Alberto Montero: ¿Ustedes lo tienen?

Grettel González: Sí.

Alberto Montero: Entonces saca los boletines con respecto al comportamiento del mercado. ¿Qué pasa con los precios en CENADA, en las diferentes localidades?, ta, ta, ta...

Grettel González: ¡Borbón!

Alberto Montero: Comparación, a veces toma asuntos del mercado internacional, como precios del mercado interno, con respecto en este momento estamos justamente..., y el manejo o la venta en los diferentes escenarios, eso es una gestión particular del sector productor que en la mayoría de los casos, lo hacen de manera individual. Lo que queremos es justamente consolidar oferta a lo que ya hablamos, en este momento se está actualizando una norma INTECO para la comercialización del aguacate hass; en esta norma INTECO fue emitida, fue hecha en el 2009 y ahora se está actualizando, para justamente identificar el tema de calidad, o sea que todos los actores que están en el mercado nacional, tengan los mismos parámetros para regirse en la comercialización en cuanto a calidad, parámetros, ok. Entonces, estamos en este momento haciendo esta actualización esperamos en término de un mes ya tenerla lista. ¿Y quién está

participando en esta revisión? Es un comité en el cual está el sector productor representado por sus organizaciones y esta norma es para el aguacate hass exclusivamente. Después, vamos a trabajar otra norma para el resto de los aguacates en el caso del aguacate..., están las organizaciones de productores de aguacate hass, los comercializadores, que son supermercados, las cadenas de supermercados, una representación, y el comité, están los importadores una representación de los importadores. Hay una..., se pidió una representación de los consumidores que no, no, apareció, no la mandaron, se pidió una de la academia que siempre, ¡ah!, y hay otros actores por ahí, pero entonces se está actualizando y tratando de ver cómo nos ponemos de acuerdo con los términos de calidad para transar el comercio del aguacate, verdad.

Johanny Núñez: Sí, entonces, ¿podríamos decir que los márgenes de calidad van a ir en función de lo que se acuerda en ese...?

Alberto Montero: Ok, el mercado en este momento tiene sus parámetros, unos de una forma, otros de otra, estamos tratando de ver cómo los homogenizamos, cómo los homogenizamos para que...

Grettel González: Para poder dar eso que están buscando.

Alberto Montero: Para poder justamente transar aguacates con aguacates y no aguacates con peras, en el sentido, cuando hay calidad.

Grettel González: Y lo hacen con el aguacate hass primeramente, porque es uno de los que busca más el mercado el que más se comercializa.

Johanny Núñez: Vieras, que de hecho, cuando nos leyeron por primera vez el proyecto de tesis de nosotros. Nosotros, dentro del proyecto establecíamos precisamente eso, que el aguacate hass es el que más se comercializa, porque es el que más se busca, y de hecho uno de los lectores,

lo que nos cuestionaba es: ¿es el que más busca la gente, porque le gusta o es el que más acceso tiene la gente? Que si podíamos hacer esa comparación.

Alberto Montero: Es justamente ese segundo, si bien es cierto, antes de que se diera la importación de aguacate de México, que son aguacates hass lo que se comercializaba, aquí en el país era aguacate criollo. Ustedes son jóvenes, ya ustedes crecieron con el aguacate hass, entonces resulta que antes era, estábamos acostumbrados a los aguacates antillanos, criollos o verdes, ok, todos sabemos es el mismo aguacate, y cuando comenzó a venir el aguacate hass no lo veíamos con..., lo que pasa es que, el aguacate hass, en los criollos es en una temporada no más, de abril a junio. Ok, y aguacate hass el mercado es todo el año, por lo menos lo que se importa, no se produce todo el año, aquí se produce el antillano y el resto del año se produce hass, o sea se complementan, no se traslapan, se complementan. Ok, a lo interno de la producción nacional, pero los aguacates mexicanos, México produce aguacates todo el año, por diferentes condiciones agroclimáticas que ellos tienen, entonces, se consigue aguacates todo el año hass, entonces el paladar se fue yendo, acomodando al aguacate has, ahora que se ha dado la limitante de la importación, o la falta de aguacate en el mercado hass, es donde el consumidor hemos visto, que entonces diay, aguacate es aguacate, si bien hay una preferencia, digamos pero ya aguacate es aguacate, entonces, nos estamos dando cuenta de que si bien hass todavía tiene un posicionamiento ante su falta se consume el otro sin problema.

Grettel González: Sí, porque es que fue muy vacilón, porque bueno la lectora que nos hizo el comentario, nos dijo: “por ejemplo, yo prefiero el criollo”, ella nos dijo...

Johanny Núñez: “A mí me gusta más el criollo”.

Grettel González: Pero yo también me puse a pensar eso, yo dije claro ella es de otra generación, nosotros nos desarrollamos, diay uno va a comprar comidas rápidas.

Alberto Montero: Este detalle es importante que lo dejen claro.

Grettel González: Ajá, exacto, porque nosotros, eso es lo que estábamos hablando, también es un aspecto generacional. Nosotros crecimos con otro tipo de aguacate, las personas que tienen más años que nosotros posiblemente, diay estén más acostumbrados al aguacate criollo, porque fue con eso que se criaron, pero nosotros no. Entonces, uno va a los restaurantes de comida rápida, y no le dan el aguacate criollo a uno, a uno le dan el aguacate hass porque de viaje uno ve la cascara, la textura y todo.

Alberto Montero: Y es que el aguacate hass tiene una particularidad importante, con respecto a su comercialización, los aguacates verdes o antillanos, o criollos, tienen la cáscara en su mayoría son cáscaras suaves, entonces el aguacate hass, tiene una cascara durita que permite justamente el manoseo y el manejo.

Grettel González: Hasta para desprender la fruta.

Alberto Montero: Y en los restaurantes justamente, obviamente una cascara de un criollo, muchas veces se viene, entonces es mucho más fácil, entonces es un aguacate, que se presta mucho para manejarlo en restaurantes de comida rápida o en términos normales.

Grettel González: Exactamente, sí, yo pienso que es más eso. Entonces, ¿usted puede decir que el aguacate criollo, o sea, el aguacate que nosotros tenemos acá, criollo y el aguacate hass de nosotros, tiene una buena aceptación en el mercado nacional?

Alberto Montero: Ok, aparte de, se complementan, en sus ventanas de producción, ¿ok? Cuando no hay criollo, empezó el hass, cuando terminó el hass, empezó el criollo, entonces, se complementan en producción y que el consumidor, si bien es cierto, tiene una preferencia hacia el hass pero, aguacate es aguacate y le entra.

Grettel González: Sí, porque de hecho, Costa Rica es uno de los países que consume más aguacate per cápita, o sea de verdad, se ha vuelto un producto.

Alberto Montero: Es uno de los países, efectivamente. Colombia tiene la costumbre de consumo de los aguacates verdes criollos y todo el aguacate hass, que se produce, lo tienen que vender, exportar porque esos “maes” tienen aterrizado el paladar para el criollo, entonces Colombia tiene 16 mil hectáreas de aguacate hass, y todas van pa’ fuera.

Grettel González: ¡Qué interesante!

Alberto Montero: Justamente, le hemos estado ahora juntando un proyecto conjunto entre Colombia y Costa Rica, presentado para un ente financiador y justamente, los colombianos querían saber, cómo carajos nuestro consumidor tiene preferencia para el aguacate hass, para ver qué hemos hecho nosotros, para..., “déjate de pendejadas, aquí el asunto es muy sencillo, y ya les explico...”

Johanny Núñez: “Deles aguacate hass durante veinte años”

Alberto Montero: Sí es correcto. Páreles el consumo del otro.

Johanny Núñez: ¡Deles aguacate hass durante veinte años, para que ve que no lo cambian!

Grettel González: Sí es cierto, ¿usted considera que los productores, con esto de la medida fitosanitaria, han podido sacar algún tipo de provecho, para la comercialización del aguacate nacional?

Alberto Montero: Poco.

Grettel González: Poco.

Johanny Núñez: ¿Pero, podrían sacarle más provecho?

Alberto Montero: Sí. Y ¿cómo? Es un sector desorganizado, desordenado, mismo que existen organizaciones, pero cuesta mucho. Y no solo aguacate, cualquier otro rubro. El sector

agrícola es muy, por naturaleza muy..., o más bien, la naturaleza humana en general es muy individualista. Cuesta, justamente poder construir una cohesión de grupo un trabajo en equipo una visión grupo entonces, es...

Johanny Núñez: ¿Y usted cree que esa incapacidad que tienen ellos de agruparse, también está relacionada al hecho de que los productores de aguacate no se están dedicando exclusivamente al aguacate?, por ejemplo; porque hay plantaciones de aguacate que están revueltas con café.

Alberto Montero: Obviamente tienen diversificación, pero el tema es, ¿qué cuesta, qué cuesta?, que se organicen. ¿La pregunta está encima de...?

Grettel González: De que si han sacado provecho.

Alberto Montero: Ok. No han sacado provecho, en parte por la desorganización y por otro lado, de que este plan nacional, debió haberse dado, mínimo hace cuatro años. Ok, cuando se dio a la medida, que se tomó, debió haberse implantado. Y justamente, yo como técnico, en ese momento, ¿qué dije?, “hay que hacer esto”. El Ministro anterior..., je, je, no lo hizo. No lo hizo. Con este otro, apenas empezando no más, organicé a los productores, yo le dije: “vamos, necesitamos”. Ok, dele camino; y por eso es que estamos haciendo el plan nacional, pero fue un asunto político, de que si bien el Ministro anterior, o la administración anterior, fueron los que lanzaron el asunto de la medida, no tuvieron ni mismo que, habiéndoselo manifestado, diay la voluntad para hacerlo. Este otro, apenas lo agarró en el aire, dele camino, necesitamos entonces ya estamos..., con el plan nacional.

Johanny Núñez: Sí, porque si bien es cierto, la medida no es, no fue aplicada, como una medida de favorecimiento al productor, diay se puede sacar provecho de eso.

Alberto Montero: ¡Era el momento de hacerlo!

Grettel González: Era el momento de hacerlo, claro, darle un impulso al productor.

Alberto Montero: Y no pudimos, ¿por qué?, diay por una falta de voluntad política. Pero entonces, lo estamos haciendo, nunca es tarde, cuando la dicha es buena, en el sentido de que, bien cabe la gente dice: “si hubiera construido mi casa hace, hace diez años estaba más barato todo, ¿no?”; ¡constrúyala ahora!, ¿por qué dentro de diez años va a estar más cara todavía?, ¿entonces, es el hecho, no?

Johanny Núñez: Sí, la oportunidad está ahí, todavía.

Grettel González: Entonces, podemos decir, que se ha hablado durante este tiempo, los medios de comunicación, de hecho nosotros nos reunimos con un importador, y ellos hablaron de que, ha habido un desabastecimiento del aguacate. ¿Eso es real?, o sea, ¿del aguacate nacional y el importado, no ha logrado dar el abastecimiento que se tenía antes de la medida?

Alberto Montero: Bien, el asunto es relativo, resulta que, los comercializadores, al aumentar su margen de intermediación, obviamente el precio se ha incrementado para el consumidor, y el consumidor ha disminuido el consumo mismo, que somos altos consumidores del aguacate, obviamente nos encanta, nos facilita la vida, pero, obviamente, diay no podemos consumir todo el que quisiéramos. Imagínese, si estuviera más barato o más cómodo, por ende los volúmenes de importación han disminuido, pero si el precio no estuviera tan inflado por el margen de intermediación, habría más consumo, entonces, visto de la forma digamos contrario, no necesariamente es desabasto, es desestímulo al consumo, y por tanto una disminución en las importaciones.

Grettel González: ¡Qué interesante, yo nunca había pensado en esa forma!

Johanny Núñez: Desde esa perspectiva.

Alberto Montero: Entonces, porque hay producto en el mercado internacional que puedes traer, pero ¿lo vas a seguir vendiendo a ese precio?, obviamente diay, el mercado no está dispuesto

a pagarlo, entonces, el sector comercializador, hoy importador-comercializador, obviamente tratando de..., molestos, queriéndose sacar el clavo, están cobrando sobrepuestos para que el consumidor..., ustedes han visto, que la Cámara de Consumidores, que CACORI, la Cámara de Restaurantes, a favor de los importadores para que se libere la importación de aguacate. Señores, ¿quién quiere traer aguacate de México, que levante la mano? Hágalo. No, es que no, no, no, no, déjense de pendejadas, es que, olvídense de esa vaina, esa vaina de la mancha de sol no, no este déjenlos de lado, para poder traer aguacates sin problemas... ¿Sabe cómo nos dimos cuenta nosotros de la mancha de sol? No sé si lo tocó Fernando, a mí me tocó realizar con otro compañero el congreso latinoamericano de aguacate.

Grettel González: Y que un señor lo mencionó.

Alberto Montero: El gurú de los investigadores de México vino acá y dijo: “miren señores, tengan... ¿ustedes tienen mancha de sol?; revísense a ver si tienen mancha de sol; mire, si tienen mancha de sol, se los llevó el carajo, porque nosotros ya la tenemos en todo México y tengan cuidado, porque es la única enfermedad de transmisión sexual en los vegetales”. “¿Cómo de transmisión sexual?”. “Que un grano de polen de un árbol infectado, a la hora de alcanzar un óvulo de una planta..., es una enfermedad que se trasmite por polen por polen. Obviamente un mecánico usted hizo una herida a un árbol de poda, una cuestión así, un árbol infectado vino y podó otro árbol, lo contaminaste porque venía en la sabia, o tomaste una vareta una yema, y fuiste a injertar..., se transmitió por esa, pero entonces si se trasmite por polen, podemos detectarlo en la semilla en el óvulo, ovario, ¿no?, de esa fruta”. Entonces nos dimos cuenta por medio de este señor, que vino, nos alertó y nos dijo aquí que ya, y que no sé qué cosas, y está el fundamento científico, que justamente indica, y no solo Costa Rica ha tomado esa medida, otros países en el mundo que son productores, lo han hecho con sus destinos de importación, se los han cerrado.

Nueva Zelanda es uno, que ha cerrado justamente por este argumento, entonces es una medida técnica científica, que toda medida fitosanitaria es proteccionista... ah, es que es una medida proteccionista, dicen los importadores y dicen los medios de comunicación, sí, es una medida proteccionista, pero es que ellos lo dicen como si fuera de protección al productor.

Grettel González: Y es protección de la vida.

Alberto Montero: Fitosanitaria. Ok, pero es una medida de protección fitosanitaria. Entonces, “mire es que, qué pendejada, ¿cuantas veces cuanto se ha importado de aquí, se ha importado de allá? Diay, si se transmite en la semilla, diay, ya debería estar contaminado el país”. Gente y se ha hecho muestreos en todo el país. O sea, como tiene que ser, y no ha aparecido la mancha de sol. Gracias a tatica Dios. Entonces ¿para qué le vamos a seguir jalando el rabo a la ternera? Obviamente, que todos queremos comer aguacate bueno. Aguacate barato, y todo el tiempo..., Te lo pedimos Señor, vamos pa’ ya.

Grettel González: Sí, y con este programa nacional que ustedes tienen, donde quieren también aumentar las hectáreas que tenemos sembradas de aguacate, ¿a qué plazo lo están previendo?

Alberto Montero: Muy buena pregunta. Estamos hablando proyectándolo a diez años. Sin embargo, con un incremento importante en los primeros cuatro, en diez años, como para decir ya damos autoabasto, el total.

Grettel González: Sí, porque igual la edad productiva del árbol...

Alberto Montero: Esperamos. O sea, vamos a ver, sembramos este año este arbolito, ¿dentro de cuanto me está produciendo?

Grettel González: Cuatro años.

Alberto Montero: Y necesitamos dos mil hectáreas para autoabastecer los viveros, no me están permitiendo desarrollar las dos mil hectáreas de una vez en este momento, entonces lo que siembro hoy, hasta dentro de cuatro años voy a tener un incremento en la oferta, pero empieza con una producción determinada y con el tiempo va aumentando, entonces, lamentablemente me van a decir: “¿cómo diez años?”. Esto no es como sembrar frijol, yo siembro frijol, y a los cuatro meses ya está cosechando, y puedo sacar tres cosechas en el...

Grettel González: Por eso quieren mejorar también las áreas sembradas que tenemos actualmente.

Alberto Montero: Por eso se quieren mejorar.

Grettel González: Y de las áreas actuales que tenemos sembradas, ¿la mayoría de árboles son arboles ya maduros, o sea que ya están en su etapa productiva?

Alberto Montero: Sí.

Grettel González: Sí. Ya tienen más de seis años, digamos.

Alberto Montero: La mayoría, la mayoría, otro porcentaje pequeño está en, comenzando su producción.

Grettel González: Ya estamos con las preguntas.

Transcripción de la Entrevista a Omar Somarribas

Jhoanny Núñez: Entonces primero, bueno ¿nos gustaría conocer cuál es su profesión y cuál es su puesto actual?

Omar Somarribas: ok bueno yo soy ingeniero agrónomo, trabajo con el Ministerio de Agricultura y Ganadería y soy en estos momentos soy el coordinador del PITTAS, ¿saben lo que son los PITTAS? ¿Han oído hablar de los PITTAS?

Grettel González: No

Omar Somarribas: Los PITTAS son programas de investigación y de transformación de tecnología agropecuaria y el mío, o sea yo... Hay varios tipos, hay PITTAS para muchos cultivos, no para todos pero para muchos, y yo soy coordinador de pita aguacate, esto por un lado. También soy coordinador de PITTAS fresa y hago otras cosas, estoy encargado de toda la parte de comunicación e información de la Dirección Regional y también soy enlace de agricultura orgánica, entonces yo me muevo como en esos.....

Gratel González: ajá ok perfecto

Jhoanny Núñez: ok perfecto, si y yo creo que eso responde a la segunda pregunta que era: ¿Cuál era su relación con el sector aguacatero?

Omar Somarribas: ok mi historia, la historia mía es más o menos así: Yo trabajo en cítricos durante muchos años, desde el 1993 comencé a trabajar en DEL ORO en la parte de cítricos en La Cruz de Guanacaste, eventualmente, bueno todo ciclo de trabajo se acaba entonces uno empieza a buscar trabajo en todos lados, un día aparece una... Un anuncio en el periódico diciendo que necesitan un experto en frutales para trabajar en la Zona de los Santos, entonces hay una cooperativa que se llamaba PACO, una asociación de productos que se llama PACO que me solicita, bueno que me contrata como asesor en aguacate. Claro yo en ese momento dije: Naranjas, aguacates.... Es la misma cosa

Jhoanny Núñez: son frutas nada más.

Omar Somarribas: Claro y el trabajo en realidad era muy sencillo porque era un proyecto de 140 hectáreas que estaba financiado por el CNP con la.... (00:01:57) Para impulsar el cultivo del aguacate pensando en la diversificación, porque la Zona de los Santos se caracteriza por el café, entonces la idea era como diversificar, y esta asociación había comenzado este proyecto de diversificación habían estado con granadilla y ahora están...

Grettel González: ¿eso fue cuándo?

Omar Somarribas: En el 2007

Grettel González: en el 2007

Omar Somarribas: Entonces claro yo dije: bueno este trabajo es muy fácil ¿por qué? Porque yo llegaba yo digo bueno yo tengo productor, yo tengo un Checklist y le digo al productor: Usted abono, no abono, tiene este problema, para este problema se (00:02:29) yo lo tenía todo muy... Pero me encontré que no un paquete de (00:02:37) o sea que los productores no sabían nada de aguacate que toda la gente... y que no se parece nada a lo cítrico

Grettel González: Y que vacilón porque nosotros estuvimos, perdón que le interrumpa, nosotros estuvimos revisando en información y el aguacate se produce hace tiempo en Costa Rica hace como 20 años - 25 años que se produce, y aun así para el 2007 ellos no tenían casi conocimiento de la producción del aguacate.

Omar Somarribas: Entonces sí, cuando yo llego y le presento un informe al CNP sobre cómo están los proyectos, entonces yo digo: bueno hay tantos malos y tantos buenos. Al final esta Alcido Vega, que es Director Ejecutivo, y hay una reunión donde estuvo la Doctora Eugenia Flores, quien era la Ministra de ciencia y tecnología, al final de la reunión yo les digo: “Bueno pero ustedes son unos irresponsables, ¿cómo se les ocurre ponerse a invertir dinero y poner la gente a sembrar un cultivo que nadie sabe nada? O sea aquí lo lógico era haber llevado un

programa de investigación y desarrollo a la par de ese proyecto, para poder darle respuesta a los productores” Entonces la Doctora Eugenia Flores me dice: “Bueno usted porque no pide plata para eso” Entonces me pidió preguntarle al gerente de la asociación y le digo: ¿y qué? ¿pido como pedir al niño? ¡Díay pida como pedir al niño! y pedí 100 millones, y me dieron los 100 millones. Con esos 100 millones iniciamos todo un programa de investigación; entonces compramos una finca experimental, montamos estaciones metodológicas en toda la zona, hice alianzas estratégicas con universidades sobre todo con la Universidad Nacional, empezamos a hacer trabajos sobre insectos sobre ácaros, sobre malezas hicimos algunas notificaciones, etc.

Grettel González: ¿y ese quién, quién le dio ese dinero?

Omar Somarribas: El CNP

Grettel González: ¿El CNP?

Omar Somarribas: Fue casi que los últimos proyectos que pasaron la conversión productiva antes que la clausuraran. Fue una semana antes

Grettel González: O sea, a penas!

Omar Somarribas: a penas, pasamos dejando todos los pelos en el alambre. Entonces bueno el proyecto fue caminando, lo que paso es que el dinero se acabó, eventualmente no era sostenible, porque un problema de la investigación y es un problema que tenemos actualmente, es ¿cómo hacemos para que los fondos de investigación sean sostenibles?, entonces uno podría pensar bueno que los productores paguen un porcentaje, no sé, un colon por cada caja que producen, o que las asociaciones cooperativas que venden productos también, pero esa idea no ha calado, ellos no lo han visto. Bueno mi historia para terminar este... yo un día voy una reunió, porque como se acabó el dinero, nos fuimos a una reunión al ministerio de agricultura y ganadería a solicitar fondos para ver ¿cómo, donde podemos compensar fondos para continuar con el programa? Ustedes saben

cómo comienza una reunión, pero no sabemos cómo uno termina, en un momento dado todo mundo empezó: bueno Omar, lo pasamos a INTA, Omar lo pasamos al MAG, Omar aquí, Omar allá y digo yo: Bueno Humberto: ¿quiere estar en el MAG o no? Y entre de gerente de la asociación y me dijo: No, váyase para usted profesionalmente es lo mejor y así fue, entonces yo hablé con la Vice Ministra y le dije: Esta bien, yo entro al MAG pero con una condición, yo sigo trabajando con la asociación, porque ahí tengo la oficina tengo todo y me dijeron sí, no hay problema. Eventualmente entré al MAG como funcionario, eventualmente fui gerente del programa de Aguacate, del programa Nacional y después de eso cuando ya terminó el gobierno y las cosas empiezan a cambiar, la estabilidad no es la misma, no tiene el mismo apoyo, entonces yo me vine para la Dirección Regional acá, que era donde realmente yo pertenecía, hable con el Director, me dijo bueno. Yo dejo la gerencia de aguacate y me dedico a la parte únicamente de PITTA, que es la parte de investigación de transferencia, entre las cosas que se hacen, digamos entre los logros que nosotros tenemos, es si ustedes ven si ustedes buscan en Google información sobre investigación de aguacate entre 1978 y el 2007 ustedes sólo encuentran solo 5 publicaciones, sólo hay 5 investigaciones hechas en aguacate en todo el País, si ustedes ven ahora entre el 2008 y el 2016 más o menos hemos hecho como unas 20 investigaciones, o sea si logramos como hacer un... por lo menos darle impulso a la parte de...

Grettel González: pero esto no está publicado en la biblioteca virtual del MAG ¿verdad?, porque yo estuve buscando, y a nosotros solo nos salió uno como uno de AGRO CADENA de la Zona de los Santos y otra pero no...

Omar Somarribas: Hay una institución que se llama FITTACORI, tiene las publicaciones de investigación que se han hecho

Grettel González; FITTACORI. ¿Hay que ir donde ellos?

Omar Somarribas: si, bueno en la página de FITTACORI hay una página que es fittacori.org.co.cr bueno, algo así es.

Grettel Gonzales: Si pero uno ya lo pone en la web y debería salir

Omar Somarribas: Sí, sí, sí. Pones FITTACORI y ahí están todas las publicaciones de todos los trabajos. Los PITTAS, ok yo comienzo a trabajar con los PITTAS en el 2010, yo entro al MAG en el 2011, sin embargo, ya en el 2010 el ministerio me solicitó que yo coordinara el PITTA. Los PITTAs son una parte de una cuestión que arma el SERMITA (Sistema Nacional de Investigación y Tratamiento de Tecnología Agropecuaria) Los PITTAS lo que hacen es, es un foro donde se sientan las instituciones del gobierno, los productores y la academia, y empiezan a discutir todas las necesidades de investigación entonces se dedican a toda la parte de investigación y FITTACORI financia investigaciones, entonces a partir de ahí también se empieza a generar investigaciones, entonces todo lo que encuentren ustedes en FITTACORI han sido trabajos que se han hecho con FITTACORI. Y las otras investigaciones, las que se hicieron con la APACOOOP, esas están en los resúmenes del tercer congreso lat... Cuarto congreso latinoamericano de aguacate que fue en Costa Rica donde están todas las investigaciones que.

Grettel González: ¿Tercer congreso?

Omar Somarribas: Cuarto. Todas las investigaciones que se hicieron se presentaron ahí, después ha habido encuentros de productores e investigadores antes de los PITTAS. Ahora Ok los PITTAS, como son un foro donde están los productores y es el único foro por decreto que esta digamos legal, empiezan a tocar temas aparte de investigación y transferencia, empiezan a hablar de la cuestión del mercado, o sea, es un tema que siempre va a salir, ahí entonces como siempre ha habido una queja de los productores, a mí los productores en el 2013 o 2012 en diciembre se reúnen conmigo para decirme: “Nosotros queremos que cierren el mercado” Entonces yo les digo:

“bueno vea, nosotros no podemos cerrar mercado, primero porque no tenemos suficiente aguacate para abastecer el mercado nacional, y segundo porque es un tema de calidad, entonces cuando yo les dije tema de calidad los productores me dicen: “No, aquí no vamos a hablar de calidad” y le digo no, aquí tenemos que hablar calidad ¿por qué? Porque usted puede... Si la gente deja de importar aguacate, la gente no va a comer aguacates podridos, O sea, la gente comerá huevos, pero no va a comer aguacate, o sea no va a comprar todo el aguacate que ustedes vendan, si ustedes no tienen buena calidad, igual no van a poder cubrir y ese es el problema de competencia del mercado, entonces fue cuando nos reunimos con la Vice Ministra y se hizo una Comisión Nacional de Aguacate, esta comisión es la que se encarga de ver todas las partes, ya no la parte de investigación y transferencia, sino que todos los otros problemas políticos que atañen a la burocracia. Entonces para terminar el antecedente de todo este problema de Sunblotch, cuando en el 2013 nosotros hacemos el congreso latinoamericano, nosotros nos traemos al Doctor Salvador Ochoa, y se deja decir que el 80% de las plantaciones de México están infectadas de Sunblotch, el daba por hecho que aquí había, de hecho hay un artículo en una revista o en un libro de 1998, 97 que dice que Costa Rica tiene sunblotch, lo que pasa es la técnica de detención y quien lo hizo, como lo hizo y porque lo hizo, son desconocidas o sea aparece la cita, aparece el tipo diciendo: El sunblotch está ubicado en ta,ta,ta,ta y aparece Costa Rica, pero no se sabe de dónde sacó él esa información, no se sabe que técnica utilizó para determinarlo.

Grettel González: ¿y ese tipo de.... Está en Costa Rica?

Omar Somarribas: No, es un libro peruano

Grettel Gonzalez: Ah es un libro peruano que menciona a Costa Rica como que estuviera...

Omar Somarribas: Como que la tiene, como que la enfermedad está presente. Ahora Costa Rica en el 2008, 2004 le tiene prohibida la importación a Perú de aguacate que muestre, que tenga

esta enfermedad. O sea esto no es un tema nuevo, es un tema viejo, lo que pasa es que nadie se había fijado que en México había curiosamente, o sea todo mundo daba por hecho que en Perú, pero nadie sabía, nadie se acordaba que en México hay desde 1960, bueno desde 1930 hay en México el problema de Sunblotch, no es una enfermedad nueva en México

Grettel González: ¿Y esa enfermedad se transmite por contacto o cual es el problema que vengan ese tipo de aguacates con esa enfermedad?

Omar Somarribas: Ok la enfermedad es una enfermedad que se transmite, hay muchas formas de transmitirla o sea si vos agarras una yema o un... o no sé un injerto. ¿Saben ustedes que es un injerto?

Grettel González: No.

Omar Somarribas: Ustedes siembran una semilla, o sea si yo quiero tener un árbol de Hass y yo tengo un árbol de Hass que produce mucho, yo siembro una semilla de cualquier cosa, de aguacate y cuando está el árbol grande, yo llego y le pego un pedazo de Hass y ahí aparece el árbol de Hass con una semilla de otro aguacate.

Grettel González: ah ¿Enserio?

Omar Somarribas: Se reproduce entonces, claro es reproducción Clonal, eso quiere decir que todos los cultivos que vas a sacar de ese árbol, van a ser iguales a ese árbol en el aguacate, van a ser del mismo tipo, esa es digamos la forma de producción más normal, entonces si el árbol tiene el virus, el viroide entonces lo que hace es reproducir el viroide esa es una forma; la otra forma es si vos agarras una semilla de ese árbol que tiene el viroide y la sembrás, estas reproduciendo el viroide, porque el viroide también se reproduce por polen, viaja en el polen entonces cuando llega a la flor, infecta entonces todas las semillas que nacen de...

Grettel González: O sea si aquí hay un árbol infectado y este no, por el polen se puede infectar.

Omar Somarribas: El árbol no, las semillas sí.

Grettel González: Las semillas

Omar Somarribas: pero si aquí hay un árbol y aquí otro por contacto de raíces también se puede infectar.

Grettel Somarribas: ¿Y ese (00 13:19)... que es lo que le hace al fruto?

Omar Somarribas: No al fruto no le hace nada, no no es a la semilla ¿y qué es lo que le hace al árbol? Le baja en un 70% de producción

Grettel González: ah baja en la producción, o sea en si la fruta no tiene ningún mal, el problema es que va a dejar de producir y obviamente se van a ver afectados en la producción de...

Omar Somarribas: Entonces: ¿cuál es el problema de importar aguacate que tenga la enfermedad? Que la gente podría agarrar esa semilla, sembrarla y empezar a producir la enfermedad.

Grettel González: ¿Y como no se ve nada en la fruta?

Omar Somarribas: Si se ve, si hay síntomas. Digamos la enfermedad en un 70% eso es asintomático, o sea vos no te das cuenta que el árbol tiene problemas, la fruta no se ve con problemas, todo se ve bien pero hay algunas veces si aparecen frutas con ralladuras, ralladuras amarillas que son parte de los síntomas de la enfermedad.

Jhoanny Núñez: ok, si pero no es algo que se pueda percibir así a simple vista.

Omar Somarribas: O sea no es, digamos que si vos agarras un aguacate en México, no estás 100% seguro de que el aguacate contenga la enfermedad, tendrías que hacerle un análisis de virus de viroide para saber si esta la enfermedad.

Grettel González que interesante...

Omar Somarribas: Entonces esa es más o menos esa es toda la historia, cuando Salvador Ochoa llega y cuenta, y está la gente de distrito sanitario en el congreso, todo mundo se le paran las antenas verdad. Ahora aquí hay algo digamos que es un poco confidencial, porque no me lo dijeron así, bueno no me dijeron que no lo repitiera, pero exactamente no lo puedo repetir, pero aparentemente Perú tuvo problemas con Costa Rica por una importación de una planta flor.... Entonces Costa Rica quiso digamos ser más enérgico con el tema de Sunblotch, entonces al ser más enérgico con el Sunblotch, al final a quien sancionaron fue a México.

Grettel González: si porque ahora Perú es de los principales proveedores de aguacate.

Omar Somarribas: Si fue un daño colateral, un daño colateral, pero el problema es que el Perú hay zonas libres de sunblotch, ellos tienen zonas declaradas de sunblotch, o sea ellos importan y dicen que tienen zonas libres, en México no hay zonas libres, ahora si Ochoa llega, se para y dice que hay un 80%, lo cual no es cierto, pero bueno eso dijo Ochoa en la conferencia, dicen que pasa escondido en la universidad de Olgatan este... Claro imagínese es que el tema del aguacate en México está muy ligado al narcotráfico porque todas las mafias, los carteles, las familias no sé cómo es que se llama... ¿Cómo es que se llaman en México? Eso tiene un nombre en este país.... Toda esta gente está muy amarrada con toda la parte de exportación de aguacate, entonces claro con eso se paseó en el negocio de los...

Grettel González: En el puente probablemente.

Omar Somarribas: Entonces los narcotraficantes lo utilizan, ellos lo que hacen allá es que si vos tenés una plantación de aguacate te cobran un peaje, si vas a exportar, te cobran un peaje entonces la historia, una vez vimos un diputado de México, porque quería sembrar aquí aguacate

y el este... Él decía que él perdió, le quemaron una planta procesadora, empaedora porque no quiso pagar, entonces dicen que la situación de la mafia allá está...

Jhoanny Núñez: sí que serio

Omar Somarribas: entonces el pobre Ochoa está...

Jhoanny Núñez: Escondido

Grettel González: Refugiado

Omar Somarribas: ¡Refugiado, sí! esta en Solapan y nosotros aquí lo queremos mucho, bueno aquí los productores lo quieren mucho.

Grettel González: Sigamos con la otra pregunta.

Jhoanny Núñez: Ah bueno, ya entrando como a la parte productiva de acá de Costa Rica queríamos conocer cómo funciona la cadena de (00:17:13)... Cuando ya el aguacate está no se procesado, no se ya se entregó al comercio.

Grettel González: si lo que queremos entender es la agrocadena modelo que trabaja el sector aguacatero.

Omar Somarribas: Vamos a ver, bueno primero el aguacate está ubicado en varias zonas del país, aunque la mayoría, el 80% está ubicada en la Zona de los Santos, hay una parte que está en la Zona Sur, que es en la parte de San Vito y todo eso... Y luego eso es un aguacate, digamos estamos hablando de aguacate de altura, bueno esa es otra historia hay dos tipos de aguacate: está el aguacate Hass, que es el aguacate de altura, que es el que comercialmente ha sido más exitoso, y la razón es por la cantidad de grasa que tiene, o sea, entre más grasoso hay más sabor.

Grettel González: Decían que ese es una combinación como del Guatemalteco y el Mexicano verdad, porque yo estuve leyendo como que el Mexicano tiene un porcentaje de grasa

mucho más alto y el Guatemalteco es un poquito más bajo y la unión de eso hizo como que surgiera el Hass.

Omar Somarribas: El Hass es un híbrido lo que pasa es que el Hass sale porque el doctor Hass se lleva un montón de aguacates México...a California y ahí sale un árbol que es el que tiene todas las características. A partir de ese árbol se reproducen todos los árboles del mundo y es un árbol que tiene digamos si tiene características de saber muy bien por la cantidad de aceite que... es un 25% mientras los aguacates criollos andan como en un 18,19% tienen un poco más a sabor a agua y también la calidad es como más inconstante porque hay muchísimas variedades de aguacates de bajura, en cambio el Hass es como único y es como lo que se cultiva en altura, entonces hay gente que me dicen que de Orotina, se han comido aguacates deliciosos y compran otro parecido y nada que ver y nada que ver es pura agua, en cambio el Hass siempre es como estándar, la otra ventaja que tiene el Hass es que es un aguacate pequeño, no es un aguacate grandote, entonces te lo puedes comer sólo, en cambio con aguacate grandote tienes que compartirlo, eso lo pone en un mercado como Gourmet, porque es muy caro y porque digamos una familia de escasos recursos no tiene acceso a él, entonces una familia de escasos recursos va a preferir un criollo ¿por qué? porque es más barato y puede alimentar más a su familia, mientras que el otro, es más caro y es más pequeño y es como para una sola persona o sea para darse un lujo. Yo una vez se lo decía a los productores: Ustedes están en un mercado Gourmet, ustedes quieren vender todo ese aguacate pero (00:19:49)... Todo mundo tiene acceso a comprar aguacate Hass. Entonces la situación es así: tenemos varios sectores en organización, hay Los Santos es la que tiene la mejor organización de productores, tienen una que se llama APACOOOP ahora que era una asociación pero ahora es la cooperativa, está Frutales De Llano Bonito, la asociación que está en llano bonito en León Cortes. Esta el Centro Agrícola Cantonal De Tarrazú que se dedica a la

comercialización y venta de árboles, y hay otras organizaciones como FRUTALCOP; que también es una cooperativa, que también anda en brincos saltos, pero es como organización. De estas organizaciones y el Centro Agrícola Cantonal De Desamparados serían productores y que producen árboles. Estas asociaciones o estas organizaciones: Centro Agrícola Tarrazú, APACOO y El Centro Agrícola Desamparados, venden árboles al productor, entonces ellos son los que venden material. De productores hay alrededor, según del último censo que tenemos del 2010, existen 900 productores en la Zona de los Santos, y ahí más o menos 1800 hectáreas sembradas; y ellos no todos están organizados, eso es parte del problema, la organización de productores abarca si acaso unos 300 productores organizados, y el resto 600 están afuera, entonces claro eso nos da todo un problema para poder capacitar, para poder ayudar al sector, verdad, porque si los productores no están organizados, el ministerio no puede ir de casa en casa a capacitar gente, que más de la agro cadena ¿qué me está faltando como qué más quieren?

Grettel González: saber digamos están los productores pero ¿que más está dentro de la agrocadena digamos, están ellos que les proveen a los productores?

Omar Somarribas: Ellos les proveen a las organizaciones o también hay una parte del sector que son los piratas, verdad, que son la gente que anda con un camioncito y llega a tu finca y le compra una producción... Entonces esté... y esos son los que nos hacen, los que nos embarrialan el mercado, ¿por qué? Porque ellos no hacen estudios de calidad, no le dan seguimiento al producto, ellos simplemente lo compran, ahora en el aguacate hay un problema adicional y es que el 60% de la producción que está en la Zona de los Santos está asociada al café, entonces eso hace un problema ¿por qué? Porque los productores prefieren atender el café que atender el aguacate, y prefieren cosechar el aguacate aunque no esté listo, porque cuando ya llegan los cosechadores, les cosechan el café y le cosechan el aguacate.

Grettel González: De una vez...

Omar Somarribas: Claro, pero eso se lo dejan eso no es que... Entonces ellos prefieren mandarlo a cosechar antes, pero eso nos da un problema de calidad. El aguacate necesita por lo menos 9 meses para estar listo, para alcanzar digamos la... para estar maduro para que cuando usted lo agarre y lo abra no esté negro por dentro, o ese aguacate que usted lo agarra y lo compra verde, lo pone a madurar y nunca le maduro y simplemente se pudrió, eso es porque lo cosecharon....

Grettel González: Lo hicieron antes de tiempo

Omar Somarribas: Lo hicieron antes de tiempo, y eso normalmente por la presión que hay de que se lo roben, sobre todo, los que están asociados al café, que es un 60%, y no hay una tecnología para eso también eso es otra otra...

Grettel Gonzales: Entonces y digamos los productores de la Zona de los Santos y todos ellos ¿a quién le comercializan el aguacate es (00:23:47)...

Omar Somarribas: No, digamos las organizaciones, o sea, vamos de nuevo los productores a través de organizaciones, los 300 que hay. Nosotros... algunos van a las ferias otros se los dan a otros comercializadores, este... ¿Que otros canales hay? Básicamente esos son verdad, entonces muchos son ferieros que llegan, los compran a ellos y van y los llevan. Las organizaciones hacen contratos con supermercados sea con Walmart, con Megasuper, la asociación de Llano Bonito lo estuvo haciendo con Automercado y ellos suplen, están supliendo esa parte de la cadena.

Grettel González: ah ok ¿entonces las organizaciones les ayudan a los productores a colocar el producto por decirlo así?

Omar Somarribas: Sí sí, al final las organizaciones son intermediarias verdad, también ganan, ganan, ganan.

Grettel González: Sí, por supuesto

Omar Somarribas: pero digamos sus mismos socios son productores

Grettel Gonzales: ¿Y cómo funciona la parte transporte para ellos para los que sí están dentro de las organizaciones?

Omar Somarribas: ¿en qué sentido?

Grettel Gonzales: En el sentido de que ellos tienen que trasladar, o el supermercado manda un camión a recoger el producto.

Omar Somarribas: Las organizaciones tienen sus camiones refrigerados y todo para llevárselos.

GRETTEL Gonzales: Ok ellos tienen ese proceso

Omar Somarribas: sí, ellos hacen toda esa fase. O sea ellos llevan el aguacate hasta el supermercado.

Grettel González: ¿y la parte de insumos quien los provee, también ellos le ayudan a los agricultores, les venden a los agricultores abonos y todo ese tipo de cosas?

Omar Somarribas: ¿las organizaciones?

Grettel González: Sí, como APACOOOP

Omar Somarribas: APACOOOP sí, porque tiene su venta de insumos igual es el centro agrícola cantonal de Desamparados, los otros tienen que buscar insumos por aparte, si ya el otro porcentaje que está independiente ya...

Grettel González: ¿y ellos pagan algo con esas organizaciones, pagan algún tipo como de asociación o afiliación o algo así?

Omar Somarribas: eh, cuando se filian nada más, pero después de eso no.

Johanny Núñez: ¿y alguna parte, algún porcentaje de esa producción es exportable, hay alguien interesado en exportación, o están centrados 100% en el mercado local?

Omar Somarribas: En buena teoría nosotros tenemos 3000 hectáreas de aguacate de esas 3000 hectáreas nosotros producimos alrededor de 4 toneladas por hectárea de aguacate, la producción media mundial es de 10 toneladas, o sea nosotros estamos muy largo todavía de llegar a... Con esa producción, con esas cuatro, nosotros apenas estamos abasteciendo el mercado nacional. Qué pasa con... ellos han hecho contacto, ha habido productos, hay gente en España que ha estado interesada, hay gente en Panamá que ha estado interesada pero llegan y les dicen los productores: “bueno yo necesito un contenedor por semana” ellos no pueden y de cierta calidad, entonces ahí ya no pueden competir ¿Por qué? Porque el aguacate... Ah esa es otra parte del mercado que es complicadísima, de aguacate que es que esta sesionado en siete calidades diferentes, porque así lo hacen los mexicanos, entonces como así lo hacen los mexicanos entonces nosotros copiamos el mismo modelo, entonces nosotros tenemos aguacates que van de 250 gramos para arriba, digamos el súper extra, no ese es el súper después sigue el...

Jhoanny Núñez: Ahh ese es el que nosotros veíamos en el CNP

Grettel González: Si es que nosotros vimos los precios en el CNP entonces decía: hass importado Supreme, Hass Importado... Y nosotros: ¿Qué será eso?

Omar Somarribas: Eso va por tamaño o por peso, entonces dependiendo del tamaño o peso del aguacate hacen los precios, entonces y es solo como cuatro calidades, entonces llega la segunda y llega la tercera, las calidades digamos entre la primera tenemos 4 o 5 calidades, entre la segunda ya tenemos una y entre la tercera es una, las diferencias es entre la primera y la segunda es la cantidad de daño que tenga físicamente el aguacate.

Jhoanny Núñez: ¿magullado?

Omar Somarribas: No, eso es digamos lo que llaman Roña, que es una suberizacion en la cáscara..... Vamos a ver por acá para a ver si por casualidad... hace días lo estaba trabajando para explicarles... (ya casi es que cuando uno busca las cosas y nunca las encuentra...) Bueno normalmente lo que se habla es que los aguacates que se ven deben estar sanos, deben estar limpios, libres de plagas prácticamente exentos causado por plagas, exentos de humedad, exentos de daños por calor, exentos de daños causados por bajas temperaturas, tener pedúnculo, el pedúnculo es este... el pedacito que siempre nos queda, eso normalmente tiene que estar porque si no está el aguacate después se empieza a deshidratar y por ahí le entran enfermedades.

Grettel González: ¿ah en serio?

Omar Somarribas: sí, entonces siempre se busca que el pedúnculo esté, y el porcentaje de materia seca, que es la cantidad de aceite tiene que ser, no tiene que ser menor a 21% eso en aguacate Hass para que sea de buena calidad, y la fruta debe cosecharse con cosechadora, evitando los golpes, no es simplemente como las naranjas que usted las agarra, se caen, el aguacate se golpea, entonces después va a causar todo un problema en el...De esto digamos un aguacate perfecto, hay bueno eso es simplemente las calidades, esto es una comparación que estamos haciendo entre una norma, que hay una norma nacional de aguacate y esta el ---- alimentario de aguacate, entonces esta la norma INTECO que se publicó en la gaceta como en el 2010, creo, más o menos por ahí la tengo yo, okey este por ejemplo este es un tipo de daño ¿Ve?

GrettelGonzález: Ajá

Johanny Núñez: Ajá

Omar Somarribas: Ok, este daño para las primeras calidades esto digamos que esto es lo aceptable ya más de esto ya no sería primero, pero eso no tiene ninguna lógica y ese fue el pleito que yo me eché con la gente del CODEX, porque si usted tiene un aguacate que tiene un daño así,

significa que en cierta medida no se le está aplicando mucho insecticida, si usted tiene un aguacate que está completamente limpio

Grettel González: Tiene mucho

Omar Somarribas: Es un aguacate que le han estado aplicando insecticidas

Grettel González: ajá

Johanny Núñez: Ah ok

Omar Somarribas: Entonces entre más, y este la calidad interna de esto no se ve afectada por nada

Grettel González: Por eso ajá

Omar Somarribas: Entonces en realidad no debería haber tanto pleito porque el aguacate este completamente limpio, porque si la calidad interna no se ve afectada, entonces ¿para qué?

Grettel González: Y más bien es peor el otro porque está lleno de un montón de químicos

Omar Somarribas: Este es otro daño, eso son daños por trips, este es el daño de suberización lo que llaman roña, ya esta es la segunda, el aguacate de segunda, este es la tercera que ya es este, eso no es un aguacate nada mas lo que estoy haciendo una comparación del tamaño y el daño entre aguacate, estas son las clasificaciones que tenemos, más de 250 gramos entre 200 y 250 entre 170 y 200 entre 130 y 170, esto son los que califican para primeras

Grettel González: Ok

Omar Somarribas: Ya después de esto, esto es segunda, porque este aguacate es muy pequeño, y el seis que es lo que llaman canica, que son aguacates muy muy pequeños que hay un mercado que son las cantinas

Grettel González: Ajá

Omar Somarribas: Las cantinas los usan porque... es una boca no, lo hacen guacamole

Grettel González: sí, sí, sí.

Omar Somarribas: Después de esto viene las tolerancias, clases de calibre, okey, esto es otra historia: Cuando los productores se sentaron con la viceministra a ver qué opciones teníamos de mercado, se pensó en hacer un sello nacional, entonces un sello que distinguiera el aguacate nacional, la apuesta es que los consumidores iban a preferir el aguacate nacional sobre el aguacate...

Grettel González: Importado

Omar Somarribas: Importado, sobre porque es mexicano, todo lo mexicano, nosotros los queremos mucho sobre todo cuando hay un partido de futbol, la gente dice.

Grettel González: Quiero mi aguacate nacional

Omar Somarribas: Pero el aguacate nacional tiene mala fama, o sea la gente no prefiere el aguacate nacional porque tiene mala fama, pero si le ponemos un sello que diga que es nacional y ese sello lo identifica como buena calidad, entonces vamos a ir por tiendas, entonces se hizo todo el estudio sobre cómo se debía manejar, y al final sacamos un sello, el sello se sacó el año antepasado

Grettel González: si el sello de trazabilidad nosotros lo vimos

Omar Somarribas: Si pero no lo pudimos comercializar, no porque walmart, por ejemplo, ellos dicen “no, tráigame aguacate pero no le ponga nada”

Grettel González: ¿Hay que injustos verdad?

Omar Somarribas: Porque ellos todos lo revuelven

Johanny Núñez: Es que es Walmart

Grettel González: si es que Walmart hace lo que le da la gana, siempre ese es el problema de esa cadena, o sea a esa ni precio a lo que yo diga y con las condiciones que yo diga ¿verdad?

Johanny Núñez: Claro es que es Walmart

Grettel González :Sí, es demasiado complicado

Johanny Núñez: Es bajo la condiciones de ellos

Grettel González: y es uno de los supermercados que más le compra a los productores

Omar Somarribas: ese digamos ha sido el más abierto a comprarle a los productores, ve, Automercado, lo que pasa es que pide un aguacate extremadamente grande .

Grettel González: ¿en serio?

Omar Somarribas: Si de muy muy buena calidad, entonces surgir le cuesta mucho, a los productores les cuesta mucho sostenerse en el mercado

Johanny Núñez: En cuanto a calidad

Grettel González: Que triste

Omar Somarribas: Exacto calidad, pero tú vas por los mercados y siempre vas a encontrar aguacates grandes, no encontrarás nada pequeño ni nada dañado

Grettel González: y ese tipo de cadenas ¿Compran aguacates criollos tanto como Hass o solamente prefieren comprar el Hass o compran de los dos?

Omar Somarribas: Compran de los dos

Grettel González: ¿compran de los dos?

Omar Somarribas: Si lo que pasa es que el criollo es más estacionario, el criollo lo conseguís entre los meses de abril mayo hasta junio y julio, que es cuando no hay Hass, Hass normalmente tenes desde agosto hasta marzo.

Grettel González: y aquí no hay hass ¿por qué condiciones? porque en teoría el Hass se produce todo el año ¿no?

Omar Somarribas: No, se produce, tiene dos floraciones y producen dos veces al año

Grettel González: y después de la floración ¿cuándo es que sale lo del fruto? ¿Cómo es que es el proceso ese? Eso, es que yo les decía cuando hay floración es que hay fruto y los chicos decían “no yo creo que no es así, pero como nosotros no sabemos nada de eso”

Omar Somarribas: Okey los árboles florecen y en promedio a los nueve meses ya vos tenés los frutos listos para cosechar, lo que pasa es que el aguacate se siembra, el aguacate Hass se siembra entre los mil cuatrocientos metros y los dos mil cien, pero a los mil cuatrocientos en ocho meses ya los tenés ,y a los dos mil a los doce meses ya los tenés, entonces depende de la altura, porque la temperatura juega un papel importante en el proceso de maduración, entonces hay muchas veces vos tenes flores y tenes frutos al mismo tiempo, o a veces solo tenes frutos pero no tuviste flores, entonces no tenés buena cosecha, pero eso ya es otro tipo de problemas.

Grettel González: ahhh

Omar Somarribas: Pero la cosa es que por la teoría, entonces bajo esas condiciones y con dos floraciones al año deberíamos tener hass todo el año. Pero tenemos como una baja, digámoslo así.

Grettel González: Sí porque mientras que esta esté el otro está en proceso de, en teoría.

Omar Somarribas: Entonces normalmente de mayo a julio, de mayo a agosto, no hay Hass, hay muy poco.

Grettel González: y eso es ¿por qué hay mala planificación por parte de los productores?

Omar Somarribas: Es que no hay organización, si no hay organización no los puedes poner a planificar, pero hay productores que han logrado mediante diferentes técnicas culturales lograr tener producción todo el año.

Johanny Núñez: si o sea si hizo una correcta planificación, podría mantenerse una producción estable durante todo el año.

Omar Somarribas: Claro, incluso usted puede llegar y decir okey no voy a cosechar nueve meses, sino puedo costear los doce, y el aguacate se mantiene bien en el año, lo que pasa es que claro usted necesita comer, necesita vender, pero si la gente o las organizaciones me dijera no, no lo coseche todavía, yo se lo pago ya y no lo tienen que cosechar todavía, --- todo ese tipo de cosas.

Johanny Núñez: claro, sí

Omar Somarribas: entonces sí, pero es todo un cambio de cultura, sí un cambio de mentalidad, de hecho, yo por ejemplo, metí mucho en la APACOOOP lo que es la parte de calidad por materia fresca, hacer análisis de calidad del aguacate, ¿por qué? porque yo vengo de una cultura de cítricos, entonces cítricos todo se paga por calidad, pero la idea es aprender que al agricultor se le pague por la cantidad de aceite que tenga el aguacate, ¿qué significa eso? significa aquellos que se vean obligados a cosechar más tarde, porque entre más tiempo tenga el árbol mas

Grettel González: más aceite

Omar Somarribas: más aceite va a tener y eso al final favorece a ellos, favorece a todo el mundo, entonces pues en un concepto que hay que cambiar.

Johanny Núñez: y una pregunta para definir el precio de venta al consumidor o a las cadenas de supermercados y demás ¿cómo lo definen? ¿Lo definen las asociaciones? ¿Lo definen cada productor?

Omar Somarribas: no las organizaciones se los definen dependiendo del mercado, ellos negocian----- y negocian también con los supermercados

Grettel González: y ¿los productores llevan algún tipo de inventario, contabilidad, algo así para determinar por lo menos el costo, el punto de equilibrio de ellos?

Omar Somarribas: uno de los problemas que tenemos, o sea, cuesta a los productores y en general es un problema a nivel nacional, los productores no llevan registros de sus actividades,

entonces no llevan una buena contabilidad, los que están en café es peor todavía, verdad, porque en café ellos simplemente, diay está el árbol y ahí le echan lo que va lo que va apareciendo, entonces ellos no tienen como un sistema, ahora justamente bueno el MAG el SEPSA tiene un análisis de costos o sea un avío para aguacate que más o menos te da cuánto cuesta producir un aguacate, algunos productores si los llevan el problemas es que digamos vos producís diez toneladas pero las diez toneladas no te las vamos a pagar a mil doscientos mil quinientos ¿por qué? porque tenés todo tipo de calidad dentro de toda esa población, entonces a veces los promedios de precio llegan como a setecientos colones seiscientos cincuenta colones por kilo.

Johanny Núñez: en Promedio

Omar Somarribas: Si, en promedio pero puede ser que la primera se la estén pagando a mil trescientos mil quinientos, pero eso es un negocio eso lo negocian las organizaciones con normalmente con los supermercados o los precios que se han mencionado

Grettel González: ajá

Omar Somarribas: ahora al consumidor final lo que le llega es otra cosa

Grettel González: sí, sí

Johanny Núñez: Ah sí

Omar Somarribas: Entonces tú lo ves en cuatro mil colones,

Grettel González: ¿qué es eso?

Omar Somarribas: Pero eso no lo reciben los productores ni las organizaciones,

Grettel González: Ajá

Omar Somarribas eso es un tema, todo un tema de especulación por que

Grettel González: claro

Omar Somarribas: como no hay aguacate

Grettel González: sí

Omar Somarribas: correcto

Grettel González: de hecho

Omar Somarribas: hay más especulación

Grettel González: Sí, de hecho estábamos viendo una noticia de Don Radall, donde él decía que estaba con muchos problemas que se había atrasado por asuntos de clima en la producción de Perú no sé qué, entonces que está la caja en cincuenta cinco mil colones o sea el kilo salía en cinco mil verdad, entonces si era una caja de diez kilos digamos salía en cincuenta y cinco mil verdad y nosotros veíamos las cajas que tiene publicado el CNP para la misma fecha y todo y está en veinticuatro mil y yo decía ¿por qué tanta diferencia o sea estamos hablando de una diferencia demasiado grande de precio o sea es? ¿Realmente eso lo que se está pagando o él está tergiversando toda la información?

Omar Somarribas: Con Randall hay que tener mucho cuidado, yo con Randall lo he visto, no lo conocí, una vez me llamó cuando yo era gerente y estaba comenzando lo del Sunblotch, y la posibilidad de cerrar frontera, y me llamo y me dice: necesitamos que nos reunamos para ver lo de Sunblotch, porque necesitamos que se cierre frontera ya, sí.

Johanny Núñez: Exacto

Omar Somarribas. Cuando yo voy la reunión de fitosanitario por algo, por una cuestión de un importador, a mí la gente de fitosanitario, como yo ando con un importador, ellos creen, que estoy protegiendo a los importadores, yo no protejo a nadie, simplemente haya hay una gente importando y me pidieron ayuda, entonces yo me fui a la reunión a fitosanitario, en ese tiempo yo todavía no estaba y a la salida de fitosanitario me dijeron dígame a Randall Benavides que deje de estar presionándonos para cerrar fronteras, entonces después hablando con este importador, me

decía es que lo que pasa es que se dice que Randall Benavides tiene fincas libres de Sunblotch, claro estamos hablando de un negocio de dieciocho millones de dólares

Grettel González: No puede decir

Omar Somarribas: Sí, lo que pasa es que no sé si sea cierto, tal vez él lo pensaba, tal vez es, pero cuando se da el cierre de frontera Randall Benavidez agarra de una vez todas sus bodegas de frutas y las vacías, vende el aguacate casi que los regala todo el aguacate que tiene, y llama a la prensa a las bodegas, bueno yo no tengo nada estamos desabastecidos, entonces ¿cuál es el juego de él?, yo no lo entiendo, nunca lo he entendido. Pero sí es una persona que no se le puede creer, y después de eso si nos hemos hablado, cuando estábamos con los Sunblotch, una vez me llamo y me pidió que le fuera a dejar toda la información de Sunblotch, y yo fui y se la pase a dejar, pero más bien trate de que me dice: “espéreme que llegue”. no, no, ya me voy tome vea aquí le dejo esto pues ya me voy

Johanny Núñez: Sí, porque de hecho eso crea, creo mucha especulación

Grettel González: De hecho todas las noticias donde él sale, sale diciendo estamos desabastecidos, la producción nacional no sirve, el aguacate nacional no sirve, las cadenas de supermercados que son las que yo les vendo y los restaurantes que desperdician más del veinte por ciento en el aguacate nacional, que se está comprando bueno no dice que sea el aguacate nacional pero en el aguacate que se está consumiendo actualmente, verdad, entonces nosotros decíamos: si juepucha a veces quien tiene la razón de todo esto porque como te decía al principio el CNP hizo un estudio de que supuestamente no se iba a desabastecer el mercado, pero por otro lado salen este tipo noticias y como uno está más del lado de afuera y uno no entiende

Omar Somarribas: Sí correcto.

Johanny Núñez: A mí me parecía como muy contradictorio el hecho de que por un lado se dijera que iba haber desabastecimiento, y que por otro lado hizo un estudio que dice que podían abastecer

Grettel González: Sí

Omar Somarribas: Es que nosotros tenemos tres mil hectáreas sembradas, pero si ustedes ven el censo del INEC, de 2014 el censo del INEC tiene un problema con las áreas, porque ellos tomaron las áreas de aguacate de siembra compacta, y no los que están sembrados con café, para los que están sembrados con café ellos dicen eso son árboles sueltos que ustedes ven

Grettel González: Ah no lo tomaron en cuenta por decirlo así

Omar Somarribas: No, porque un área que está sembrada de café, está sembrada de café, no puedes decir que esa lista es de siembra café y también esa lista es de siembra de aguacate

Johanny Núñez: O sea ellos agarraron---

Grettel González: O sea hay menos de lo que realmente hay en el censo

Johanny Núñez: No, más

Omar Somarribas: No al contrario hay muchos más

Grettel González: ¿Hay más?

Omar Somarribas: Hay más porque

Grettel González: Ahh ellos tomaron el café también

Omar Somarribas: Sí porque, es que

Johanny Núñez: No es que ellos tomaron solamente a los que fueran full aguacate, si yo tenía café con dos palos de aguacate digamos ellos no, ellos lo ven como café no como aguacate

Grettel González: Por eso, entonces hay menos aguacate de lo que realmente hay en el censo

Omar Somarribas: No, no, no

Johanny Núñez: No

Omar Somarribas: No, O sea, ellos dicen hay, ahora no recuerdo el número, hay no se mil hectáreas de aguacate, hay mil hectáreas de aguacate pero hay cuatrocientos mil árboles sueltos

Grettel González Ah okey

Omar Somarribas Entonces esos cuatrocientos mil árboles sueltos cuanta área representan, okey, entonces la única manera es convertir eso. Dividirlo entre diez, por qué, porque más o menos en aguacate se utilizan cien árboles de aguacate por hectárea, porque son área de aguacate, entonces son áreas productivas, entonces eso no está dentro de del censo, por eso nosotros hablamos de tres mil hectáreas, mientras que el censo habla como de mil, mil quinientos

Grettel González: Sí de hecho

Omar Somarribas: Entonces tres mil hectáreas a cuatro toneladas por hectárea, da doce millones de kilos de aguacate, este país se come más o menos alrededor de doce millones de kilos.

Grettel González: Sí, nosotros comemos

Omar Somarribas: Entonces no debería haber desabastecimiento, probablemente hay épocas donde hay menos aguacates ¿por qué? porque también es estacional, como te digo también hay una época donde hay poco Hass, que es cuando se ponen más caros

Grettel González: Nosotros estuvimos leyendo que ustedes van hacer un censo el próximo año

Omar Somarribas Íbamos

Grettel González íbamos

Omar Somarribas no, no paso, es que eso fue un trabajo que se iba hacer con la Universidad Nacional, con fotografía aérea, ¿dónde lo leyeron?

Grettel González: lo leímos en un reportaje en la nación

Johanny Núñez: en la nación era

Grettel González: creo que fue, ajá

Omar Somarribas: ¿seguro yo de jetón?

Grettel González: ¿ah?

Omar Somarribas: ¿seguro yo hablando paja?

Grettel González: Pues yo creo que si Don Omar, porque fue en una que estaba hablando que se está reactivando el sector aguacatero y que de hecho salía este calvo, el de, ¿cómo se llama? ¿Mario Calvo, es como se llamaba?

Omar Somarribas: no me acuerdo

Grettel González: Bueno, que hablaba de que ellos estaban vendiendo más árboles que no sé qué, y usted hablaba

Omar Somarribas: Ahh David Calvo, sí

Johanny Núñez: ah David

Grettel González: David Calvo, ajá, y usted salía también ahí y usted diciendo que iban hacer un censo el próximo año, y la noticia era este año y nosotros “uy un censo nuevo que dicha”

Johanny Núñez De hecho también le queríamos preguntar porque el estudio del 2007 dice que la zona principal, es la de los Santos, pero con esa activación de la que hablaban en el periódico se prevé que sea expansivo la reactivación, o sea que sean otras áreas las que se vayan a expandir al mismo nivel de la zona de los santos ¿o es la Zona de los Santos la que más bien está reactivando la producción?

Omar Somarribas: No, lo que sí, la Zona de los Santos están tratando de hacer más bien es como mejorar la producción, cambiar un poco los arboles viejos, renovar, hay algunas áreas nuevas

de crecimiento, pero esa parte la iba hacer el censo, bueno el censo, la idea no se ha eliminado, lo que pasa es que tuvimos unos destiempo con la Universidad Nacional para culminar el proyecto, porque la idea del proyecto era con imágenes satelitales; el primer censo costo ochenta millones de colones, y el primer censo que se hizo se fue casa por casa, finca por finca y se fue y se dibujó cada polígono de cada finca. Y eso es demasiado caro y eso no lo pudimos pagar

Grettel González: Y lleva mucho trabajo

Omar Somarribas: Sí, sí, lleva mucho trabajo, bueno el trabajo ya usted los paga bueno

Grettel González: Sí pero la cosa es el presupuesto.

Omar Somarribas: Entonces la idea es que con imágenes satelitales y con una cuestión que se llama firmas digitales usted podía, firmas espectrales, usted podía con la fotografía determinar cuáles son las áreas de aguacate, ¿por qué? Porque el aguacate irradia cierta longitud de luz, entonces usted con esas imágenes usted dice todo lo que es morado es aguacate.

Grettel González: Que chuzo eso

Omar Somarribas: Claro, entonces en realidad con los estudios que en cuatro meses ya podíamos tener todos, como ya teníamos la base de datos anterior, entonces era mucho más fácil porque era simplemente llamar a todos los productores otra vez, para saber cómo estaba el estado de la plantación, y poder hacer la actualización del censo, eso es un trabajo muy fácil, pero la Universidad, lo que pasa es que los tiempos para presentar los proyectos no nos dio

Grettel González: No les alcanzo

Omar Somarribas: No nos dio, ellos entraron en vacaciones y entonces ya después

Grettel González: Lástima verdad

Johanny Núñez: Sí y las vacaciones en la Nacional son como tres meses

Omar Somarribas: Sí, sí, no las vacaciones estas de julio que son como de quince días, sí, pero los tiempos no nos alcanzó entonces, como nota personal la directora de geografía de la Universidad Nacional es mi ex esposa. Entonces ya al final fue una ---- para variar

Grettel González: Para complicar más la situación

Omar Somarribas: No, no pero en general ella está dispuesta a seguir con el proyecto lo que pasa es que tenemos que sentarnos a volverlo a redondear para ver si cuando haya un chance lo presentan para el 2019-pero ahora hay un problema de plata, entonces

Grettel González: si

Omar Somarribas: Está complicado, este era el año para hacerlo

Grettel González: Pues sí, a veces pasan esas cosas; nosotros estuvimos viendo en datos estadísticos del MAG, verdad, que la zona de los santos o lo que se conoce como la región central occidental

Omar Somarribas: Oriental

Grettel González: oriental esa ok es donde hay más producción ¿de cuántos productores más o menos estamos hablando en esa región?

Omar Somarribas: novecientos productores

Grettel González: ¿novecientos en la Zona de los Santos?

Omar Somarribas: eso es el único censo que hay para la zona, o sea el único censo que hay es para la Zona de los Santos

Grettel González: ¿solamente?

Omar Somarribas: Sí, el censo digamos

Johanny Núñez: okey los novecientos son de los Santos

Omar Somarribas: sí, ya lo que hay en San Vito y Corredores, y todos esos lados no se han contabilizado igual en Esparza y todo eso

Grettel González: Pero ese censo ¿estamos hablando del INEC o de cual estamos hablando?

Omar Somarribas: no, ese es el primero que se hizo en la Zona de los Santos que fue en el 2010.

Grettel González: ¿en el 2010? ¿Y esa está?

Omar Somarribas: ese fue el que costo ochenta millones, ese fue el que tiene los polígonos de finca por finca

Grettel González: ¿y ese esta publicado ahí en FITACORE?

Omar Somarribas: Ese no está publicado, eso está ahí en los archivos del MAG y bueno yo lo tengo aquí

Grettel González: ¿Y usted no lo puede compartir?

Omar Somarribas: Eso está genial, regáleme su correo ah no yo tengo su correo ya se lo mando

Grettel González:¿Y eso por qué no lo publican Don Omar?

Omar Somarribas: No se, buena pregunta, no se, no hay una razón para no, pues bueno igual ya es muy viejo, pero bueno es una caracterización de los productores ¿cuántos hay?¿Qué siembran?¿Dónde siembran?¿Quién compra?¿Quién comercializa? ¿Cuáles son todos los canales de comercialización? Todo lo que ustedes necesitan

Grettel González: Hay que bueno Don Omar, Omar mi amigo, Don Omar y ¿usted cree que haya mucha diferencia de 2010 a esta fecha?

Omar Somarribas: Eh sí claro

Grettel González: ¿Sí?

Omar Somarribas: Sí, sí, o sea pues de una este censo les da una idea de cuál es la situación pero tampoco es que, porque las organizaciones han crecido, verdad

Grettel González: Entonces nosotros podríamos ir con APACOP y ellos podrían tener más información actual de los productores y de la situación actual de ellos

Omar Somarribas: Sí, sí, de hecho APACOP es como lo mejor opción para...

Grettel González: No, de hecho nosotros tenemos el contacto en APACOP y no nos ha respondido

Omar Somarribas: ¿Quién es el contacto?

Grettel González: Nosotros teníamos al presidente creo ¿cómo es que se llama?

Johanny Núñez: Es que lo tengo en la lista de contactos

Omar Somarribas: No al que tienen que contactar es a Don Carlos Gamboa.

Grettel González: Sí, don Carlos Gamboa Gamboa

Omar Somarribas: Él no es el presidente, es el gerente general

Grettel González: Ah el gerente general, Don Carlos Gamboa, a nosotros si lo tenemos pero no nos ha respondido

Omar Somarribas: Okey háganlo con copia a Liliana Gamboa, porque Liliana es la asistente administrativa, entonces ella les puede ayudar

Johanny Núñez: Ah perfecto

Omar Somarribas: Bueno toda la parte ¿yo les había mandado a ustedes el video en youtube verdad?

Grettel González: No, no

Omar Somarribas: ¿A quién fue que yo lo mande? no es que, hay una gente que también está haciendo un trabajo de esto, como esto está de moda

Johanny Núñez: Se puso de moda

Grettel González: Ah sí de hecho nosotros estábamos temiendo, porque no nos aprobaran nuestro trabajo porque había otra gente, pero no en comercio, sino de aduanas pero ellos si lo están enfocando a la medida fitosanitaria

Omar Somarribas Ah okey----

Grettel González: ¿Y ese video de que es don Omar?

Omar Somarribas Ese es una entrevista que me hacen a mí en Radio Universidad, entonces yo hago toda la explicación de lo que es la enfermedad y es para un programa se llama saberes colores saberes y semillas

Video: (00:53:26)(00:53:50): se escucha el video que presenta el interlocutor.

Omar Somarribas: es que la vez pasada, sí creo que fue a otra gente que también iban hacer un trabajo en una universidad allí y se lo había pasado, y entonces estaba como a mitad de la entrevista que me iban hacer y

Grettel González: Don Omar y bueno entonces en la parte de investigación alternativa, que tengan los productores ese es eso con lo que han estado haciendo, y con lo que ustedes trabajan en FITACOPR, eso es el tipo, o sea los productores en si no, sino que trabajan con las organizaciones para trabajar en la parte de investigación, desarrollo

Omar Somarribas: Sí todo lo que es la parte de capacitación, va más contra demanda, es decir en este momento los productores lo que están solicitando mucho es capacitación en la técnica de vivo-insumos, como el ministerio está muy alineado hacia la parte agricultora sostenible, entonces todo lo que es la aplicación de vivo-insumos los microorganismos de montaña y todas estas tecnologías, eso es lo que se está haciendo por producción de aguacates están muy muy casados ahora con esto

Grettel González. Okey entonces ¿si hay cómo una inversión en esa parte para el productor nacional?

Omar Somarribas: Si, si por medio de los fondos de FITACORI, y con los esfuerzos del MAG se hace ese tipo de cosas.

Grettel González: Y digamos, ahorita hemos hablado mucho de los productores nacionales, pero dentro de la cadena, de la Agrocadena también ¿no hay otro tipo de gente que se dedique a la manufactura de aguacate como guacamoles, champús?

Omar Somarribas: Hay alguna gente, con algunos pequeños intentos, el problema es que nosotros no producimos tanto como para que yo le diga a usted todo esto ya no me califica ni primera ni segunda y resulta que me sale mejor el precio dárselo a usted para que lo haga guacamole, con esta cantidad que me cuesta mucho colocar, a ese punto no hemos llegado, entonces no hay tanta inversión, no hay tanta cantidad de aguacates sobrantes en el mercado como para poder...

Grettel González: Entonces ¿podríamos decir que no hay tantos productos, por lo menos del mercado nacional que se hagan a base de aguacate?

Omar Somarribas: No hay

Grettel González: ¿No hay?

Omar Somarribas: Actualmente no hay

Grettel González: ¿Cuál cree usted que han sido como los acontecimientos que más impacto económico han generado en la agrocadena en los últimos tres años?

Omar Somarribas: Bueno el cierre de la frontera por su puesto, verdad, este, el trabajo de la comisión en términos de organización y el funcionamiento político que en este momento tiene, digamos que no me pregunte ¿por qué? Me pasa lo mismo con---- el gobierno tiene definido

productos prioritarios, entonces esta la caña, la papa, la cebolla, los porcinos, o sea ya está como , el aguacate no es producto prioritario, sin embargo, el gobierno si le ha dado, el ministerio si le ha dado mucho interés en que este producto a pesar sea una alternativa para la zona de los santos, para los productores de los santos entonces se la ha invertido muchas cosas, digamos a la Asociación de Llano bonito, se le dio todo una remodelación del centro de acopio, a APACOOOP se le acaba de dar noventa millones para que hicieran, pusieran una maquina seleccionadora de fruta que lo que hace es mejorar la uniformidad del producto que ellos venden, entonces esto va a seleccionar y va ahorrar muchísimo la mano de obra, la oficina de Nacional de Villas está montando un reglamento de viveros que, va a poner digamos que va a ordenar la calidad o va hacer que haya mejor calidad de los árboles que se venden, entonces todo ese tipo de esfuerzos sumados han ido impactando toda la cadena

Grettel González: Y ¿usted cuales considera que son los datos más importantes en la cadena de aguacates en la pelea para ser más competitivos?

Omar Somarribas: Mejorar la organización, fortalecer más las organizaciones para que hayan más productores organizados y que sea más fácil poder trabajar, verdad, porque en parte el gran problema es que todo lo que esta con café, que nos digamos, se me olvida la otra parte son todos los productores que no están organizados, que venden el aguacate sin normas de calidad sin seguir normas de calidad.

Johanny Núñez: ¿Cómo tipo contrabando?

Omar Somarribas: No, no es tipo contrabando, lo que pasa es que ellos, nosotros los vimos o sea cuándo hacemos capacitaciones, llegan cien productores, después volvemos hacer la misma capacitaciones y ya me llegan diez, ¿por qué? Porque estoy siempre sobre los mismos, estoy capacitando siempre los mismos, entonces ya lo mismo no los impacta, ya ellos no se sienten...

Lo del sello ha sido una, para mí lo del sello es una buena idea, lo que pasa es que si nadie lo acepta, o sea si el mercado no lo acepta, tenemos un problema, pero la idea del sello es que todos los productores que estén dentro del sello, tienen una normativa de calidad que seguir, y eso posicionaría mejor el aguacate nacional.

Grettel González. Claro, porque eso los obligaría a ellos a cumplir ciertas normas y obviamente a mejorar la calidad del aguacate, ¿y cuál es tu visión para el sector aguacatero en el mediano y largo plazo o sea como usted lo ve en un futuro al sector aguacatero?

Omar Somarribas: Yo vería un sector mejor organizado con mejor calidad y llenándolo en el mercado, en realidad si uno ve la gráfica de importaciones y cuanta producción a partir del 2012 usted ve, a partir del 2011 usted ve que las importaciones van disminuyendo y la producción nacional va subiendo, entonces eso quiere decir que hay unas sustituciones de importaciones, o sea íbamos por un buen camino, yo se los dije o sea yo fui muy sincero con los productores yo se los dije, esta situación a mí no me hace muy feliz el hecho de que nos hayan cerrado mercados para mí no es una gran ventaja, ¿por qué? Porque usted solo puede mejorar si tiene competencia, si usted está solo no le importa lo que vende.

Grettel González: ¿Y eso fue antes del cierre de fronteras que usted vio un aumento en la producción y una disminución en las importaciones? ¿Y a dónde se ve eso en el MAG? ¿En el COMEX?

Omar Somarribas. Yo tengo, no eso lo tengo aquí, es que yo hice un estudio de, yo tengo un montón de estudios.

(01:06:06)(01:06:20)

Grettel González: ¿Y ahora cómo ha sido el comportamiento no has hecho un nuevo estudio para saber cómo ha estado el comportamiento del sector productivo?

Omar Somarribas: No, hay un boletín que tira CNP Alain Alfaro, sobre importaciones y precios y esas cosas.

Grettel González: Si, si nosotros si tenemos.

(01:06:40)(01:09:18)

Grettel González: Entonces, ¿La situación actual de mercado que estamos hablando del cierre de frontera usted considera que no favorece la dinámica de crecimiento de la producción?

Omar Somarribas: ¿Cómo? Otra vez.

Grettel González: Bueno justamente viene una pregunta que es ¿considera usted que la situación de mercado en Costa Rica favorece la dinámica de crecimiento de la producción dentro de esta cadena?

Omar Somarribas: Otra vez.

Grettel González: ¿Considera usted que la situación de mercado actual...

Omar Somarribas: Aja.

Grettel González: en Costa Rica, favorece la dinámica de crecimiento de la producción dentro de esta cadena? Si usted básicamente nos está diciendo que más bien que...

Omar Somarribas: O sea.

Grettel González: No tanto.

Omar Somarribas: Digamos, la cosa es así, a la luz de la coyuntura que hay entonces claro el gobierno lógicamente le mete todavía más gasolina al aguacate nacional ¿por qué? Porque hay problema de seguridad alimentaria, entonces la coyuntura favorece digamos que las acciones del gobierno sean más agresivas para tratar de mejorar la calidad, y la cantidad de producción para productores y eso es una situación que se les ha dicho a los productores, o sea esto no les va a durar para siempre ustedes tienen que aprovechar esta oportunidad para posicionarse, que eso

digamos, esa es la parte que nos ha costado, lógicamente, digamos que el camino en que íbamos era bueno, pero esta situación pareciera mejor porque...

Grettel González: Si porque tienen más apoyo.

Omar Somarribas: Porque tienen más apoyo ante la coyuntura

Grettel González: Si de hecho esa era la siguiente pregunta ¿Qué si hay algún tipo de ayuda por parte del gobierno para apoyar a los productores nacionales?

Omar Somarribas: Si, todo lo que es la creación de la comisión que se crea por directriz ministerial justamente para darles el apoyo del brazo político, para que ellos puedan plantear sus situaciones, un foro donde están todas las organizaciones representadas, está el ministerio y esta el fitosanitario de estado, esta, ¿quién más está ahí? No básicamente esos son los que están.

Grettel González: ¿Usted conoce acerca de la situación de las cadenas de comida? Digamos, ¿ellos cómo perciben la dinámica del abastecimiento dentro de la agrocadena?, Las cadenas de comida rápida como un Subway por decirlo así, ¿ellos consumen producto de nosotros, nacional?

Omar Somarribas: No, ellos consumen del importado, yo no sé digamos, ¿cuál es la relación que hay de Subway con los importadores? Porque cuando se dio todo ese problema, Subway fue uno de los que se reunió con los importadores, igual la parte de los consumidores, o sea la cámara de los consumidores está en contra de nosotros o sea ellos siempre se manifiestan de que los pobres consumidores no pueden comer aguacate porque se cerró la importación, o sea a mí me parece también que la posición de la cámara de consumidores es mala, o sea no está bien, porque deberían de apoyar siempre al productor nacional; yo cuando veo las redes sociales, bueno yo siempre he tenido echándome un pleito a Facebook y al final el único que habla siempre soy yo porque nadie me contesta nada, solo una vez un tipo se puso a pelear conmigo, porque la gente

dice, bueno yo me quiero comer los aguacates hass y a mí no me importa el resto del mundo, o sea que Costa Rica pierda toda su producción de aguacate eso no es importante, lo importante para ellos es comerse su aguacate tener derecho a comer su aguacate hass e importado de México

Grettel González: ¿Y usted cree que los consumidores normales como nosotros que vamos a las ferias, conozcamos la diferencia de aguacate hass?

Omar Somarribas: No.

Grettel González: verdad que...

Omar Somarribas: No, no.

Grettel González: ¿Entonces por qué se habla de esa preferencia del consumidor?, o sea ¿será por los restaurantes y supermercados, porque yo siento que la gente en general mira nada más que el aguacate se vea rico que no se vea mallugado, no sé al menos que en mi casa es así, nosotros nunca nos fijamos si ese aguacate es así, de hecho hasta que ahora que salió todo esto es que yo me pongo a pensar que hay diferentes tipos de aguacate que a uno a veces le sale uno como que es más agüita y otro que es más mantequillita.

Johanny Núñez: O sea ¿Qué usted no distinguía el aguacate criollo del otro?

Grettel González: Si, no jamás.

Omar Somarribas: Bueno eso si lo distinguís, no bueno, o sea normalmente el hass siempre se ha pensado que es mexicano, o sea siempre se dice aguacate mexicano aunque sea nacional, ya tiene sello mexicano, y el otro es como el criollo, entonces la gente conoce el aguacate grandote y que a veces le sale bueno y a veces le sale malo, ese es el criollo. Y aguacate de buena calidad, que se pone morado y que es más caro, es el mexicano, y si es bueno. Los que están acostumbrados, digamos los que saben, ahora la gente de las redes sociales en realidad no es la mayoría del país, también es un grupo de gente pequeño de gente que le gusta manifestarse por Facebook y todas

esas cosas, la gente que está en las redes sociales que habla de eso entonces ellos si distinguen entre lo que es el aguacate nacional y el aguacate mexicano, entonces ellos saben que el aguacate nacional, ya se lo dije a los productores, ustedes a pulso, se han ganado la mala fama que tienen, o sea ustedes la pusieron realmente para colocar en el mercado mal aguacate y por eso la situación que tenemos.

Johanny Núñez: y ¿si hay una marcada diferencia entre un aguacate mexicano y un aguacate...?

Omar Somarribas: No, no hay ninguna diferencia, si está bien manejado

Grettel González: Sí, sí se cosecha cuando tiene que ser

Johanny Núñez: Un aguacate de primera mica ----- no logra distinguir uno del otro

Omar Somarribas: No lo distinguís y es mas de hecho Walmart, Mujica que es el Gerente de la parte de mercadeo de Walmart, nos decían una vez que ellos les había salido una caja de aguacates malos y todo el mundo dijo “si ese es el nacional” y le dieron seguimiento y no venía de México.

Grettel González: Hay que pecado, pues si es por la misma situación que hay, el mismo productor se ha hecho a sí mismo.

Omar Somarribas: Pero el mismo aguacate mexicano que llega aquí , tampoco es de primera, primera no es, es mas de hecho APACOOOP importaba, porque APACOOOP cuando le faltaba aguacate entonces importaba para poder mantener sus mercado y usted veía que el aguacate que les llegaba tampoco era como que bárbaro o sea este aguacate sobre sale del principal.

Johanny Núñez: Ajá del resto.

Omar Somarribas: Claro ellos tienen mejores técnicas de selección, que les hace digamos un producto más uniforme que el de nosotros, nosotros tenemos un producto menos uniforme,

parte de todo el esfuerzo con toda esa inversión que ha hecho el gobierno con todas las organizaciones tratar de mantener esa uniformidad.

Grettel González: Entonces ¿el aguacate que se siembra en la Zona de los Santos solo es Hass?

Omar Somarribas: En su mayoría sí, pero hay otras variedades de altura, esta ettinger por ejemplo, ese es otra variedad de aguacate que no se ponen morados sino que maduran verdes, pero si, si hay otros aguacates de altura, como unos tres o cuatro, pero la mayoría es hass, o sea el noventa y nueve por ciento es hass, porque a la gente no le da si usted tiene ettinger, la gente no le va a pagar el mismo precio por ettinger que por hass

Grettel González: ¿Y la producción digamos del aguacate hass es más costosa que el aguacate o es simplemente por la calidad que se vende más caro?

Omar Somarribas. La cuestión es productividad, o sea usted de aguacates criollos puede sacar dieciséis toneladas por hectáreas porque ese aguacate es grande más pesado, los otros son más livianos, entonces eso hace que usted, o sea que estamos hablando de las plantaciones, cuando están muy buenas que andan por las ocho toneladas por hectárea en promedio contra una plantación de aguacate criollo que está a dieciséis toneladas por hectárea, entonces al tener mayor cantidad, su mercado, digamos que los costos de producción o el margen de ganancia se ve.

Grettel González: Cuando hablamos de los rendimientos por hectárea estamos hablando eso, ¿cuánto aguacate sale por cada hectárea?

Omar Somarribas; ¿Cuántos kilos de aguacate?

Grettel González: ¿Cuántos kilos de aguacate?

Omar Somarribas: Entonces los criollos andan dieciséis toneladas, mientras que el nacional anda en ocho toneladas, las plantaciones bien manejadas, entonces claro hay una diferencia ahí

que hace que sea más costoso, pero al final por eso los productores apuntan mucho a calidad, y productividad como la solución, no a precio, porque si usted logra producir más...

Grettel González. Si a escala

Omar Somarribas. entonces al mismo usted gana más gana el doble, entonces está produciendo de diez a doce toneladas por hectárea, que no es nada descabellado hacerlo, usted puede vender igual a mil quinientos colones pero ganaría casi el doble, porque es un por ciento más de lo que...

Grettel González; y en la parte que digamos de los productores nacionales ¿cómo está la parte, como por ejemplo de mano de obra? ¿Son familia los que se organizan? ¿O ellos contratan a gente? Como si es toda una estructura bien como para generarle más al país.

Omar Somarribas; primero no hay, plantaciones de aguacate grandes, o sea normalmente todas andan como de una hectárea, una hectárea y media, verdad, dos hectáreas, hay algunos

Grettel González: ¿y de cuántos arboles estamos hablando, por hectárea?

Omar Somarribas: más o menos andamos como en doscientos setenta arboles por hectárea, bueno ahí en el censo lo vas a saber, y eso no ha variado, porque eso fue hace siete años, pero la gente sigue con las mismas plantaciones. Eso digamos, ahora la idea de los productores es tratar de sembrar a mayor densidad, o sea antes estaban sembrando, cuando yo llegue andaban sembrando el café normalmente doce por doce, doce por diez, diez por diez, que son como cien arboles por hectáreas, en plantaciones compactas, cuando yo llegue, andaban a siete por siete, ocho por ocho, y yo les dije bueno pero ¿por qué están a siete por siete? Cuando usted siembra a siete por siete, es porque tiene más hectárea, en la zona de los santos como es tan quebrado usted no puede pasar maquinaria entonces usted puede sembrar más, entonces la idea mía siempre fue tratar de meterla seis por seis, cuando fuimos a Chile en el 2007, los productores se encontraron que

Chile estaba sacando tres por tres, claro se volvieron locos, claro si sembramos a tres por tres tenemos un montón de árboles por hectáreas y vamos a mantener productividad, lo que pasa es que Chile es diferente, Chile tiene la estación del año, las estaciones están bien marcada verdad, entonces donde tenés una primavera, tenés un crecimiento y floración, luego el árbol te produce una vez al año y ya está, en Costa Rica no, en Costa Rica tenemos un crecimiento mucho más agresivo mucho más cortico, entonces había que probar más, y la manera de probar sería diferente o sea todo un cambio de mentalidad, entonces yo les dije bueno, nosotros en la finca experimental hicimos un cuatro por cuatro, para ver cómo se comportaba, y ahí va, no va mal, y muchos productores ya están embarcados en el tres por tres, dos por dos, uno por uno

Grettel González: ¿qué es eso cuatro por cuatro?

Omar Somarribas: Sembrar a distancia de cien entre árboles.

Grettel González: Ah okey.

Omar Somarribas: O sea diez por diez es lo que sembraban en café, entonces aquí hay un árbol y a cien metros hay otro, pero ahora la tendencia es cuatro o tres metros entre árboles, entonces si eso funciona si los productores llegan a adaptar las tecnologías a esos niveles de producción ¿por qué comienza esto de sembrar a esta densidad? Porque hay un Señor que se llama Rubén Hobchin en California, que llega y empieza a sembrar árboles a cuatro por cuatro, no a tres por tres creo que era, y él dice buen el proyecto mío es así yo voy a sembrar a densidad como ya tiene más árboles por hectárea durante los primeros diez años yo voy a llegar a tener una producción de veinte toneladas por hectárea, el doble del promedio mundial, y a los diez años con todo lo que yo he producido yo tengo todo el capital para arrancar toda la plantación y volver hacer otro.

Grettel González: Otra vez.

Omar Somarribas: Esa era la idea de él, el problema fue que el llegó al año diez produciendo veinte toneladas, al año once produciendo veinte toneladas, al año doce y ahí siguió, entonces nunca lo corto, entonces se dio cuenta que tenía un método de producción que hacia el doble de la producción mundial, entonces él fue asesor en Chile, entonces le hizo toda la documentación en Chile, entonces claro aquí los productores querían.

Grettel González: claro querían.

Omar Somarribas: No, no pero por ahí la otra vez yo hablaba con ellos, de eso estábamos hablando de esto de los costos de producción, porque al meter más árboles por hectárea tus costos de producción aumentan un montón al inicio, verdad, entonces tenés que tener muy buena producción después para poder pagar toda esa inversión y toda la carga financiera que te requiere tener la plata invertida, porque los arboles empiezan a producir en tres, cuatro años, entonces hasta los tres cuatro años empezar a tener producciones comerciales, entonces tenés que pasar tres años sin...

Grettel González: Sin producto.

Omar Somarribas: Sin producto y con una inversión al hombro.

Grettel González: Y para los productores si quieren préstamos o algo así ¿ahí tienen que ir directo al banco para hacerlo, no hay como un programa para ellos ni nada así?

Omar Somarribas: Se trató de desarrollar con Banca de Desarrollo el año pasado, y este año incluso con APACOP como banca de segundo piso, un crédito especial para productores de aguacate, con todas las condiciones, sobre todo bueno, tomando en cuenta que los primeros años no produce, etcétera toda esa parte verdad, pero al final no funcionó Banca de Desarrollo tiene muchas trabas, tiene muchos problemas.

Grettel González: O sea que casi que todo lo que hacen ellos lo sacan de su bolsillo

Omar Somarribas: Los bancos prestan lo que pasa es que, lo que te prestan es

Grettel González: Las condiciones son más...

Omar Somarribas: Más complicadas, sobre todo para renovar una plantación, o para mejorar, rehabilitar un plantación para eso digamos que si tienen plata, porque eso digamos que los ingresos se ven más rápido, pero para iniciar una plantación ahí es donde...

Grettel González: Ahí está el problema

Omar Somarribas: Ahí está el problema porque tiene mucho gasto.

Grettel González. Y el banco no va a considerar que el Banco en tres años no vas a tener o cuatro años, no vas a tener producción

Omar Somarribas: Lo que pasa es que digamos ahora para este avío que salió en SEPSA a mí me lo pidió el Banco Nacional, porque ellos están haciendo una línea, un producto para comunidades, para organizaciones, o sea que se yo APACOP o Centro Agrícola Especial de Desamparados, alguno de esos, puede volverse una banca de segundo piso, porque le ayuda con los créditos con sus socios o con sus productores, y ya teniendo digamos el avío de aguacates el banco sabe en qué momento puede empezar a producir plata etcétera sin embargo creo que los interés siguen siendo bastante plata para ellos pero esa es la opción.

Grettel González: No yo ya.

Omar Somarribas: ¿ya estamos?

Grettel González: Sí yo creo que sí.

Johanny Núñez: Mas bien muchísimas gracias por el tiempo porque de verdad ha sido demasiado productivo.

Grettel González: Sí la verdad sí.

Johanny Núñez: Sí tenemos un montón de información.

Grettel González: La verdad sí estamos muy agradecidos porque uno a veces cuesta mucho porque uno sabe que siempre están ocupados.

Transcripción de la entrevista a Fernando Araya

Fernando Araya: Bueno primero que nada Fernando Araya, director del Servicio Fitosanitario del Estado, sobre la consulta lo primero, alguna de las consultas que me han hecho lo más importantes es primero aclarar cuáles son las competencias del servicio Fitosanitario, las cuales están debidamente registradas por la ley 74, 7664 del servicio Fitosanitario del Estado, y su reglamento y normas paralelas, entonces nosotros nos dedicamos solamente al servicio fitosanitario, como lo dice el nombre, al tema de control de inocuidad química, lo que respecta a importación y exportación de productos, entonces algunos temas sobre fomento, precios, canales de distribución consumo y todo eso no... es nuestra competencia, además no es tan dentro de nuestras capacidades referirnos a temas que no son de nuestra competencia por un tema de respeto de función de las instituciones, entonces, por ejemplo en Fomento, es el Ministerio de Agricultura y Ganadería, Alberto Montero es el encargado del cultivo de aguacate ya vamos a ver si les puede atender y el tema de, en este caso, del Servicio Fitosanitario en la parte de actividad productiva lo que nos rige es el tema de viveros lo que tenga que ver con viveros, pero volvemos al tema: sanidad de los viveros no calidad, si es semilla es la Oficina Nacional de Semilla, y si ya es calidad son ellos mismos o si en dado caso si fuera ya en fruta le corresponde al CNP, que es el ente que regula la (00:01:59) entonces los datos de cuánta área hay, de cuántos productores hay aunque yo los manejo no soy yo el que les debo dar el dato porque no sería un dato oficial, Don Alberto les va atender ahora después de mí y él les va a dar más detalle de eso, entonces respecto a ¿qué normas

hay? Hay algo importante que ustedes ya deben haber investigado en su estudio, y es que Costa Rica es un centro de origen de aguacate, eso quiere decir que es nativo, quiere decir que está en las montañas, que no es un, hay variedades que son traídas como por ejemplo el aguacate Hass, amo ese aguacate Hass, es una variedad totalmente traída, pero está el aguacate criollo y todas los aguacates que se han desarrollado aquí variedades: Caballinni, el Simons y todos esos otros son muy usados pero son de aguacate criollo, aguacate verde digamos por así decirlo y eso nosotros lo único que debemos son el tema de vivero, que esté debidamente registrado, de que fitosanitariamente no estén distribuyendo material que este contaminado con alguna plaga o enfermedad o defectos, virosis o ese tipo de cosas, y en cuanto a comercio, y si hay de diversos lugares del mundo que traemos aguacates, empecemos del norte, nos traen, bueno en algún caso por el momento no están emitiendo ellos autorizaciones de envíos entonces por eso es que no llega, pero esta México, esta Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Panamá, Colombia, Perú, entonces depende del tipo de aguacate depende el origen, por ejemplo el hass está entrando de Guatemala, Honduras de panamá un poquito, bueno mucho, por otras cosas que no nos consta.

Grettel González: Eso era lo que yo le iba a preguntar.

Fernando Araya: y no tenemos evidencia por lo cual no podemos referirnos al caso, Perú y Chile, Chile sino había enviado antes, entonces ellos son los proveedores de aguacate Hass, Colombia lo que envía es criollo o un tipo de aguacate ahí que es como medio intermedio, tiene serios problemas de post-cosecha calidad post.-cosecha por sus periodos de transporte, por el tema del frio que todavía no han podido controlar el sistema de atmosfera controlada de temperaturas para poder lograr que llegue aquí con una buena calidad entonces hay quema de frio ahí hay daño en la calidad, Chile es importante proveedor, ahora Chile y Perú tienen ventanas de producción, entonces al igual que aquí en Costa Rica, ustedes son Ticos saben que aquí se produce aguacate una

vez al año y en muchos países pueden producir dos veces al año, por ejemplo México produce cuatro veces al año por su clima y por sus variedades dan cuatro veces flores al año entonces eso les permite tener aguacate el cien por ciento del año, de diferente calidad, obviamente pues los árboles tiene flores buenas y flores malas, recibimos de ellos. Costa Rica ha estado exportando a Europa y aguacate hass, entonces como vemos lo del tema de globalización lo que ha servido es para un flujo a veces sin sentido porque, importamos y exportamos algunas veces los precios son contradictorios a veces hasta exportamos más barato que lo que importamos, el aguacate de Chile es caro, y el aguacate tico se exporta hasta por menos de lo que se importa el chileno, pero lastimosamente en Costa Rica algunos casos no quieren comprar, los comerciantes no quieren comprar el aguacate nacional, por mito por otras intenciones, no me gustaría pensar que son esas, pero podrían ser entonces al productor no le queda más que buscar donde colocar su productor y que en dado caso lo han logrado colocar en zona europea, códigos de comercio nacionales e internacionales verdad

Fernando Araya: Flujos, producto va, producto viene, casi te aseguro que algún supermercado de la zona de los Santos puede que tenga aguacate Hass de Chile, siendo una zona productora de aguacate Hass nacional, pero es parte de, y es parte de lo que el Servicio Fitosanitario es, facilitador y nunca podría ser un entidad que dificulte el comercio porque esa no es nuestra función, nuestra función es de facilitar un comercio seguro que no represente un riesgo fitosanitario para el país ni para quienes reciben las cargas porque nosotros tenemos que certificar, que las cargas van libres de plagas, enfermedades que vayan a causarle a otra ONPF u otro servicio fitosanitario de otro país tal vez, no sé si me hacen las preguntas puntuales.

Grettel González: Bueno casi que todas entonces no aplican para usted, pero bueno se conoce que las medidas fitosanitarias se implementó para proteger las plantaciones de aguacate

nacionales debido a la enfermedad de la mancha al sol, adicional a esto también se puede referenciar como una medida de protección al productor nacional.

Fernando Araya: No

Grettel González: ¿No?

Fernando Araya: No puede, no debe, y no es lo que se hace lastimosamente en Costa Rica últimamente la forma de comunicación, no voy hablar que los medios y las redes, sino que los fines de la comunicación se dan algo muy característicos del tico que hace chota, y exagera las cosas y estas medidas son muy comunes lo poco común de que un país decida aplicar una medida a un país tan grande y a su producto estrella, eso es lo que es poco común, no las medidas fitosanitarias, las medidas fitosanitarias son del día a día de todos los servicios fitosanitarios a nivel mundial, lo que es rarito de que un país pequeñito, le aplique una medida altamente, digámoslo por así decirlo, fuerte a su país y a su producto estrella, es como que algún país a nosotros nos aplique una medida de urgencia, porque fue lo que se aplico fue una medida de urgencia, a piña, que somos el mayor exportador del mundo, igual que México con el aguacate Hass, entonces si sería como, sin que suene o se pueda mal interpretar mal, que una isla le aplique una medida de esas a Costa Rica, en piña, ¿qué es una medida de urgencia? Nosotros estamos obligados, hay algo importante es que funcionario público no puede ver y callar, funcionario público cuando se entera de algo tiene que actuar, denunciar tomar las acciones según corresponda, el servicio fitosanitario se entera, dentro de nosotros tenemos una unidad que es de análisis de riesgo de plaga que ha eso se dedica a hacer análisis de riesgo de plaga para poder exportar el país de destino tiene que haber emitido requisitos, igual para importar, entonces en los monitores se viene esos reportes, México reporta, se reporta que en México, no que México reporta sino que se reporta que en México está presente la plaga, nosotros no tenemos la plaga, entonces esto, aquí lo estoy hablando en general,

esto no es mancha del sol, esto es general, entonces cuando un país no tiene una plaga está libre, hay varias formas de que este libre que este contenida que tenga un bocazo, que tenga un brote o que está ampliamente destruida, o que está presente pero no en cultivo, por ejemplo nosotros tenemos cochinilla rosada, nunca lo hemos ocultado esta reportado en OMC y nosotros tenemos cochinilla rosada que es una plaga altamente cuarentenaria pero ella no está en cultivos, ella lo que esta es en cercas vivas, en hoteles, amapolas, ahí está ella ahí está, pero ella ahí le gusta estar, por dicha no le gusta estar en un cultivo de exportación, que sería el riesgo pero nosotros llevamos monitoreo, controles, liberamos controladores biológicos para que la población esté controlada, porque erradicarla no saldría a regar agroquímicos por todos lados para matar a la plaga; sino que la tenemos supervisada y controlada, al nosotros tener un país libre de una plaga, porque nunca la hemos encontrado, no está registrada a pesar de que lo único que hay es una publicación de alguien que dijo que tomo muestras que la llevo a otro lugar, a otro país y para usted sacar una muestra de un material vegetal usted tiene que tener un permiso fitosanitario y para que un país reciba una muestra vegetal tiene que recibir un certificado fitosanitario de lo contrario te va a decomisar el material vegetal y lo va a destruir por un tema de riesgo, nadie puede llevar una plaga a otro país, entonces, si en dado caso eso llego a ocurrir fue algún acto ilegal, lo cual nadie tiene evidencia de que eso haya ocurrido porque hay controles, hay controles de salida y hay controles de ingreso entonces estaría raro que hayan podido entrar a un país sin que ese país le haya detectado que llevaba material vegetal okey? segundo que esa persona habría sido muy irresponsable que de haber puesto en riesgo otra, otro país, no por llevar una plaga que tal vez está presente en ese país, sino por llevar un material que pudo haber llevado otra plaga, un --- o algún insecto que no sea de esa, ¿Qué es una plaga cuarentenaria? Es una plaga que genera un daño, entonces es una plaga de alto riesgo, cuando yo tengo una plaga y vos tenés una plaga, o no puedo decirte que esa plaga que

vos tenés es cuarentenaria, no puedo porque yo la tengo, si yo la tengo distribuida por todo el país, si yo la tengo allá en Punta Burica, yo la tengo presente, pero la tengo contenida, eso no me dice que yo te tengo que dar luz verde para que vos podás enviar productos con riesgo de esa plaga venga en ellos, no. Porque está contenida, pero si yo la tengo distribuida en todos lados yo no te puedo decir a vos no me traigas ese cultivo porque es un riesgo fitosanitario, sino que tengo que ponerle medidas, pero para poner las medidas, las medidas se ponen basadas en un análisis de riesgo, y hay que hacerlo, y un análisis de riesgo es casi una tesis de un doctorado, o sea es una investigación grandísima, que se tiene que investigar las condiciones del país, de la plaga, del cultivo, métodos alternativos de control para poder asegurarte que el envío venga libre, porque nosotros no bloqueamos comercio, sino más bien ponemos los requisitos que se deben de cumplir para que se materialice la exportación, entonces cuando se aplicó la medida fitosanitaria se aplicó una medida fitosanitaria de urgencia eso está debidamente normada en la OMS y están las medidas normales que se notifican que seis meses después se empiezan a regir, o las medidas de urgencia, se notifica y se aplica ¿por qué? Porque es riesgo de que ingrese una plaga y no va a esperarse hasta que esté un...

Grettel González: Estudio

Fernando Araya: Análisis de riesgo y plaga para decir, ah mira si, si es de alto riesgo, no o sea se aplica la medida hay criterios que son los que justifican que usted pueda aplicar una medida de urgencia, todo está normado, todo está escrito, la OMS todo lo tiene la CIPF también, entonces aplico una medida de urgencia, periodo que permite asegurarte que la plaga no vaya a ingresar y usted tiene que empezar a trabajar en una ARP, eso fue lo que se hizo trabajamos en una ARP, Finalizado el ARP, el ARP dice cuáles son las recomendaciones de medidas a implementar, y las medidas ya dirán que si es una fumigación, que si es requiere una certificación de zona libre que

si es una, en este caso lo que se quedó implementado fue que es un envío libre, ¿Por qué? Porque en el caso de Costa Rica, nosotros desarrollamos una metodología, que otros países también la tiene, no fue que se descubrió el agua tibia, es un método por PCR en tiempo real que extrae el ADN lo pasa a ARN le hace una corrida y le dice que con kits si eso es Sunblotch si sale con más de un noventa y cinco por ciento de certeza pues el análisis es definitivo si sale entre noventa y noventa y cinco pues es una posibilidad de que pueda que haya que repetirlo entonces se repite y de ahí ya y si en muchos casos nosotros como es el método todavía en desarrollo tiene más cuidado y se mandan a secuenciar fuera del país, entonces lo que hace es que secuencia los nucleótidos de ADN y te dice si esa secuencia realmente es del viroide, o si es de otra cosa muy parecida, pero eso si la secuencia eso no falla eso es el código genético y hasta el momento nunca hemos tenido un falso positivo, que pues hayamos tenido dudas nada con la secuenciaciones han dicho, todas han dicho que no, entonces nosotros seguimos, ¿qué requisito tiene un país para poder seguir pidiendo requisitos? Bueno que la plaga no esté o que esté contenida, en el caso de nosotros hemos venido haciendo prospecciones, nosotros usamos ese término tal vez no sea el más apropiado, nosotros hacemos evaluaciones en todas las zonas aguacateras del país, se han estado haciendo cada dos años para verificar que no esté presente, ¿por qué cada dos años? realmente eso no, porque en algún momento se tomó un acuerdo que iba hacer dos años por la controversia que hay, pero realmente eso no aplica o sea el país realmente tiene que hacer un, y hasta que ocurra algún evento usted no está obligado a darle una continuidad así, más bien Costa Rica ha estado demostrando su transparencia, y como han intentado decir tantas veces que es que aquí está, entonces más bien hemos vuelto hacerlo, acaba de finalizar uno todavía no ha salido el reporte oficial pero volvemos hasta el momento no hay ninguno de caso positivo, entonces podemos nosotros con evidencia técnica demostrar que todavía el país sigue libre de la enfermedad, aun saliendo un caso,

típica pregunta, bueno entonces cuando sale un caso ¿se quitan los requisitos? Primero que nada no es así, depende si salen casos por todo el país no hay nada que hacer, ya ahí está diseminado no hay mucho que hacer, bueno si tratar de bajar que no nos pase lo que nos pasó con el dragón amarillo que todo el mundo subestima y hoy en día es pérdidas millonarias a todo el sector... del país, que poca gente entiende la magnitud porque son de aquí y esas fincas están en la Cruz de Guanacaste y en San Carlos Gamboa, las dos grandes, ok eso por ahí, ¿cómo hacen para exportar, cuáles son los requisitos? bueno el requisito es que venga un envío libre y certificado que diga que el envío viene libre de la plaga y en punto de ingreso el servicio Fitosanitario a todo los vegetales le toma un muestreo para análisis de residuos de plaguicida, para verificar que este dentro de los límites máximos de residuo, pero adicionalmente en el caso de los aguacate, se toma una muestra que es la que se manda al laboratorio de biología molecular del fitosanitario en donde se hace la prueba, con la muestra se procesa y sale el positivo.

Grettel González: ¿y eso cuánto tarda aproximadamente?

Fernando Araya: Son como cuarenta y ocho horas.

Grettel González: Mientras tanto digamos el contenedor está en puerto

Fernando Araya: Para que no salga si por control de calidad o por algo se tiene que repetir entonces son veinticuatro horas más, es que primero hay que procesar la muestra para ver si se tiene que congelar con nitrógeno líquido, se tiene que macerar, después de ahí la extracción del ADN después del ARN y correrlo en PC en el tiempo record, lo del tema fitosanitario se ve en punto de ingreso es un tema de que ya por haber entrado usted no puede controlar una plaga ya está en territorio, entonces todo lo que se evalúa en plagas se queda en punto de ingreso, no entra, no puede.

Grettel González: O sea se tiene que esperar ahí.

Fernando Araya: También por residuos de agroquímicos nosotros tomamos la muestra y hasta que no salga los resultados aquí en el segundo piso que esta el laboratorio de control de residuo hasta que no salga el resultado de que cumple, no se libera, y es igual dura veinticuatro a cuarenta y ocho horas dependiendo de la hora que entreguen la muestra.

Grettel González: y ¿hay como pactos especiales o algo así para qué?

Fernando Araya: Eso es un tema de comercio, muy interesante ese tema de que ustedes revisen el comercio en Costa Rica porque se creó el modelo de almacenes fiscales, no importa eso es un negocio creado, porque por entrar y salir un contenedor paga cuatrocientos dólares en un almacén fiscal y nosotros solo podemos muestrear en almacenes fiscales, a excepción de Peñas Blancas y Paso Canoas que son puestos terrestres donde ahí si tenemos un andén y muestreamos en el andén, así que a los usuarios no les cuesta ni un cinco, pero por puertos todo va a almacén fiscal, nosotros no podemos abrir un contenedor en un puerto, tiene que ser en el almacén fiscal, se toma la muestra, se envía al laboratorio, sale el resultado, se envía el levante, y se le da el levante a la nota técnica, que es la que libera el contenedor sino sale la nota técnica no puede salir, caso del aguacate además de la del residuo, está la del viroide, ¿Por qué? no solamente aguacate, semillas todo lo que sean virus y viroides no son visualmente detectable, entonces todo lo que son esos tienen que ir a los laboratorios de diagnóstico en semillas de algunos casos por ejemplo zanahoria la semilla tiene para poder usted determinar el virus o el viroide, no se detecta en la semilla, en esos casos, estoy hablando de zanahoria, entonces tiene que ponerla a germinar, cuando germina y salen los dos niclotiloides ahí le hacen la prueba y analiza a la planta, entonces la semilla tiene que mantenerse en almacén hasta que salga eso, eso asegura que cuando la semilla llegue al productor no va a ocurrir, algo que ocurrió hace varios años con melón, que entro una semilla de melón traía una bacteria bravísima y se perdió casi que toda la cosecha de melón de

Costa Rica de un año y todo el mundo quedo con deudas millonarias y eso termino en los tribunales y por dicha los productores ganaron el juicio y la empresa quebró y tuvo que indemnizar a todos los que habían casi quebrado, pero en ese momento no se evaluaba la semilla, por eso es lo importancia , “pero eso me sale muy caro” dice el importador “porque tengo que estar tantos días en el almacén”

Grettel González: Pero puede ser que

Fernando Araya: Le puede salir más caro

Johanny Núñez: Le puede salir más caro

Fernando Araya: quebrar y desaparecer como en ese momento le ocurrió a esa empresa, ¿aguacate? no, hay un tema es que el aguacate es para consumo no es para que lo siembren, Costa Rica tiene un tema cultural, ¿cuál de ustedes no tiene un familiar que tiene un árbol de aguacate?

Grettel González. Si es cierto

Fernando Araya: ¿Qué pasa cuando alguien llega, tal vez nuestra generación no tanto, pero qué pasa cuando llegan las generaciones anteriores nuestros papas o abuelos y se comen un aguacate que alguien los invito y es muy bueno? ¿Qué hace?

Grettel González: Quiere reproducirlo en la casa

Fernando Araya: Se lleva la semilla

Grettel González: Si es cierto

Fernando Araya: y la siembra, en otras culturas hay que ser respetuosos, las demás culturas no tienen eso, pero nosotros sí, el tico siembra todo, el tico lleva la semillas, el tico, el tico siembra la semillas, el tico va a Europa y trae semilla, el tico va a cualquier lado, ve un árbol con una flor bonita y se trae las semillas, el tico se come un buen aguacate y va a sembrar la semilla, ¿qué pasa con el Hass? todo el mundo decía, antes cuando era un mito, es que esa semilla no nace, dígame al

tico que una semilla no nace, para que vea el esfuerzo que va hacer por probar que esa semilla si nace, y es falso si nace, la única forma que una semilla no nazca es si usted le bajo la temperatura pero que sea menos diez grados y va haber un daño por frio entonces, el daño entonces el aguacate no va a servir y obviamente no lo va a procesar, pero ahí sí porque debilita el embrión, pero porque lo han dejado tres cinco ocho grados, la semilla no le pasa nada, esta inactiva sí, pero no se muere el embrión, entonces tenemos que hablar el tema cultural, porque es un riesgo verdad

Grettel González: Si por supuesto eso es real

Fernando Araya: No nos lo inventamos, no fue ningún invento no es nada con ganas de proteger a nadie porque primero que para proteger a alguien como otros países lo hacen porque eso es un tema, es comprensible que otros crean que nosotros lo hicimos, porque es que otros lo hacen, los otros lo hacen, no nosotros, otros sin decir nombres, lo hacen, son prácticas, son países que toman las decisiones de cerrar un mercado, pero para eso hay normas de OMS nosotros no tenemos ningún problema con ir al panel porque las estadísticas de los paneles son diferente, nadie gana un juicio sin ... porque cuando te demandan es por algo, pero en este caso lo único que hay que tener claro es que la medida vigente es la que va al panel, la medida es manden un papel diciendo que viene libre, entonces eso por ahí, ¿alguna pregunta?

Grettel González: Hablando del tema de... Bueno nosotros hemos estado entrevistando algunos productores nacionales verdad, haciéndoles un pequeño cuestionario, y hay una pregunta que nosotros les hacemos si les decimos que si ellos sienten que a los productores de aguacate de la zona de los Santos ellos sienten que hay ayuda de parte del estado, y bueno obviamente ellos dicen que no, hay uno que me llamo mucho la atención, porque él me dijo “ es que el servicio fitosanitario no cumplió lo que dijo que iba a cumplir, por ejemplo aquí entra aguacate de contrabando” porque dice que ingresa no sé por Panamá que es aguacate Panameño pero se sabe

que no, que es de México, usted me dice que eso es como que lo que dicen de afuera ¿ustedes no tienen una forma para comprobar eso y para evitar la entrada de ese aguacate?

Fernando Araya: Dos puntos, uno dijo el termino correcto, seria contrabando lo que él está diciendo, si es contrabando es porque obviamente está evadiendo los controles, entonces si usted me pregunta si aquí en Costa Rica hay licor de contrabando cualquier tico le puede responder “claro que si” ¿Cómo lo hacen? igual que como pasan la droga, o sea es contrabando es ilegal, si supiéramos donde está, obviamente no lo vamos a dejar entrar. El tema de lo de triangulación o mentir con el origen, nosotros hasta el momento no tenemos ninguna evidencia para eso, lo del Servicio Fitosanitario, no es excelente competente para decir que hay triangulación, quien lleva el tema de triangulación ese es aduana, quien es quien verifica origen, los productos vienen con un certificado de origen, y eso le corresponde a aduana, nosotros somos fitosanitario, por eso te dije al inicio que las potestades que muchos creen que Fitosanitario tiene son magníficas, nos encantaría tenerlas y poder solucionar tantos problemas, pero no son nuestras, son temas de competencias cada quien tiene diferentes, nosotros nada más podemos, retener, detener, evitar fitosanitariamente, no por temas de comercio, no por temas de origen ni nada de eso, nosotros tenemos requisitos, de ningún país está prohibido traer aguacates, simplemente tienen que cumplir los requisitos.

Grettel González. Y eso es con todos los países que traen

Fernando Araya: No hay aguacate que ingrese al país que no le estemos haciendo la prueba

Grettel González. Ah okey

Fernando Araya: Entonces en dado caso lo que entro legal está haciendo evaluado, la ley nos permite a nosotros tomar muestras para seguimiento y para temas estadísticos, entonces todo lo que es de un país que este confirmado la presencia del viroide, nosotros igual lo muestreamos

para evitar que si ocurre que un país que no se ha dado cuenta que lo tiene, nos damos cuenta y podamos detener el envío, pero también por un tema de estadística, porque nosotros hacemos análisis basados en riesgo, entonces si las estadísticas van diciendo que tal país no hay riesgo nosotros después podemos alimentar el sistema de riesgo de nosotros y decir tal país no es un riesgo, por lo cual, ingrese

Grettel González. Puede Ingresar, entonces los países que no tienen la presencia del viroide, no tienen que presentar este documento que dice que es libre

Fernando Araya: Todos presentan un certificado fitosanitario la diferencia y descarguen las comunicaciones en la OMC ahí está en la página de la OMC están todos los requisitos, la diferencia de los países que tiene el virus y la presencia es que tienen que venir en declaraciones adicionales como en cualquier otro fitosanitario de cualquier producto, tiene que venir el nombre de qué viene libre de plagas que tienen el país de origen y que el país de recibo la tiene como cuarentenales, para el caso nuestro para cultivo, el caso nuestro para aguacate son dos barrenadores y el viroide, entonces tiene que decir viene libre de, viene libre de y viene libre de, y así esta desde hace mucho tiempo, cuando nada mas era los dos barrenadores venían los fitos y decían en declaraciones adicionales va libre de este barrenador y va libre este barrenador ahora lo único que tiene que agregar va libre de Sunblotch nada más, eso es todo el requisito, eso es lo mismo que hace Perú que lo tiene presente, y nos envía aguacate no hay ningún problema le hacemos los análisis, los que salen positivos lo echamos para atrás eso es todo, como todo producto que revisamos en punto de ingreso, ¿trae una plaga es una plaga normal, viene muerta, no pasa nada entre, ¿es una plaga normal viene viva, fumigue, es una plaga cuarentenaria va para atrás ve a ver qué hace, si esa plaga es fácilmente matable puede fumigar, sino no, eso no es de nosotros, eso lo hacen todos. Triangulación, origen, contrabando es un tema complicado.

Johanny Núñez: porque es difícil controlarlo.

Fernando Araya: Pero contrabando, y es que ¿quién ha detenido el contrabando alguna vez en la vida , se deja libre el ingreso y la salida y ahí se acaba el negocio, pero mientras haya negocio, el aguacate mexicano es uno de los más baratos del mundo, por el volumen por su nivel de tecnología y productividad, ellos pueden vender muy barato, un aguacate de muy buena calidad, de hecho de los mejores, o el mejor del mundo entonces claro hay un mercado oscuro que le interesa mucho

Johanny Núñez: Si, el contrabando es difícil hasta detectarlo.

Fernando Araya: Pero si igual le vas a decir a ella que ella te está mintiendo, y que te firmó un papel diciendo que algo no es cierto, usted ocupa pruebas de eso, nosotros no las tenemos y creo que ninguno de todos a los que usted le pregunte la tiene, respecto a lo que los productores dijeron de que sienten de que el Servicio Fitosanitario no los ha ayudado, lastimosamente nosotros no nos corresponde cumplir las pretensiones que ellos tienen, que son imposibles de cumplir porque son fuera de legalidad, así que Servicio Fitosanitario se va a mantener como ente técnico que es, se va a seguir manteniendo técnico legalmente dentro de sus competencias, y lo que yo quiero es muy diferente a lo que yo puedo, entonces tendrán ellos que aprender a convivir con el tema de que... saber que, ahora.