

## **Intervención de la Delegación de Costa Rica ante la 38° Asamblea General de la FAO.**

Muchas gracias señor Presidente

Un cordial saludo para Usted, para el Director General y para todas las Delegaciones de los países aquí presentes.

Compartiré con ustedes, la experiencia implementada en Costa Rica en cuanto al tema de la seguridad alimentaria y nutricional, en el caso concreto, deseo hablarles de la producción de frijol, producto básico de la dieta de los costarricenses. El frijol es un cultivo propio de pequeños y medianos productores, cuya actividad productiva se concentra en las zonas más pobres, caracterizadas por mostrar los índices más bajos en desarrollo humano y social.

Desde que asumimos nuestra gestión, nos propusimos elaborar una estrategia que contemplara aquellos componentes más críticos, intentando superar los problemas recurrentes que conllevaban a que una importante cantidad de frijoles de cosecha nacional embodegada en malas condiciones, imposibles de insertar en el mercado, generando importantes pérdidas en las economías de los pequeños productores.

Ciertamente, la cadena de producción, acopio, almacenamiento y comercialización, no estaba coordinada, por lo que se requería una estrategia de comercialización para pequeños y medianos productores. En Costa Rica producimos el 25 % del frijol que consumimos, el resto, se debe importar, de este modo, la participación de los importadores es muy significativa y tiene su peso específico dentro del mercado.

Debemos reconocer, que el sistema social y de garantía de los trabajadores de Costa Rica, así como las condiciones agro-ecológicas de las fincas, hace que en nuestro país, los costos de producción sean más elevados que la mayoría de los países que producen este importante alimento. Para el 2011, por ejemplo, el frijol negro importado de China, alcanzó un costo promedio de \$38 el saco de 46 kilos FOB, mientras que el producido por nuestros productores alcanzó un precio promedio de \$56 el saco de 46 kilos.

Se hacía necesario privilegiar la participación de los productores en todas las etapas de la comercialización, así como generar información para el CONSUMIDOR CONSCIENTE, sobre el origen y calidad del frijol que adquiriría, en particular sus aspectos nutricionales. Asimismo, continuar desarrollando investigación no solo en técnicas de cultivo y variedades, sino en el manejo y uso apropiado de fertilizantes, y en la implementación de buenas prácticas agrícolas encaminadas a permitir una mayor rentabilidad productiva.

En concordancia con la política de Estado para el sector agroalimentario y el desarrollo rural costarricense 2010-2021, elaborada al inicio de nuestra gestión gubernamental, la comercialización se visualiza dentro del pilar de gestión de territorios rurales y agricultura familiar, teniendo como objetivo el mejoramiento del nivel de ingresos de los productores y productoras y contribuyendo a la seguridad alimentaria. Nuestra estrategia entonces definió como objetivo general dentro del programa de comercialización: el desarrollar e implementar una estrategia de comercialización de frijol que permitiera a las organizaciones de productores insertarse en el eslabón de la comercialización, ofreciendo al consumidor un producto empacado y al industrial, la venta a granel, en ambos casos con GARANTIA DE ORIGEN, considerando así 4 componentes sustantivos a saber:

1- implementación de un sistema de trazabilidad desde la parcela productiva hasta el empaque.

2- implementación de UN SELLO OFICIAL, gratuito para los productores que GARANTIZA EL ORIGEN.

3- nuevos canales de comercialización y

4- fuentes de financiamiento para las organizaciones de estos pequeños productores.

Pretendimos a través de ella, generar capacidad y experiencia en comercialización para los productores y productoras de frijol, así como la articulación apropiada entre las organizaciones de los productores y las instituciones del sector agroalimentario y de aquellos con la industria.

Dentro del programa de investigación y transferencia de tecnologías, denominado PITTA FRIJOL®, instancia en donde convergen la institucionalidad agroalimentaria, desde luego la FAO dando un importante soporte a este programa , y la academia para desarrollar investigación y transferencia, se definió como uno de los objetivos prioritarios, ofrecer semilla de excelente calidad, con variedades apropiadas. En nuestra gestión gubernamental ya hemos liberado dos variedades de frijol : una de rojo y otra de negro, con excelentes resultados en campo y de gran adaptabilidad a la topografía y clima de las regiones identificadas con capacidad productiva.

Pero centrados en nuestra estrategia, permítanme compartir sus resultados, así como las lecciones aprendidas en nuestro primer año de experiencia, es decir durante la cosecha 2011/2012.

1- Se elaboró un protocolo de trazabilidad, mediante el cual, el Estado de Costa Rica, garantiza el origen del producto, confiriendo a las organizaciones de productores un CODIGO, amparado con el sello 100% FRIJOL DE COSTA RICA, verificando cada lote acopiado en las bodegas asignadas por los productores para su almacenamiento, así como la implementación de BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA .

2- Se apoyó con el diseño de empaques y marcas para las organizaciones de productores y fue verificado el proceso de limpieza y empaque en bolsas de 900 gramos, incorporando en este proceso mano de obra familiar que recibió un pago por el trabajo realizado.

3- Para la ejecución de la distribución y transporte del producto empacado, el Ministerio de Agricultura dispuso de los vehículos necesarios para ese propósito, pero hoy me complace señalar que para la cosecha 2012/2013, las organizaciones con el apoyo institucional han adquirido vehículos con ese fin.

4- Para la venta a granel a la industria que se incorporó al programa de trazabilidad, se verificó todo el proceso hasta el empaque y se les otorgó el sello 100% FRIJOL DE COSTA RICA. Aquí, es meritorio indicar que algunas de las empresas, implementaron dentro de su política de responsabilidad social, MARCAS COMERCIALES, exclusivamente para el producto trazado.

5- Se implementó una campaña de promoción y ruedas de negocios para que las organizaciones de productores colocaran su producto en importantes cadenas de súper mercados y posteriormente se impulsaron ferias en donde los productores vendieron de manera directa.

6- Se implementó un sistema de financiamiento, en donde como primer paso se trabajó en escenarios relacionados con la oferta del producto por empacar, flujo de efectivo necesario y requerimiento de capital de trabajo, con el propósito de darle un adelanto de pago al productor mientras se recupera el dinero de las ventas directas. Aquí se generó la oportunidad de dotar de capacidad empresarial a las organizaciones de productores, en las áreas de costeo, manejo contable e inventarios.

#### LECCIONES APRENDIDAS :

1- La venta de frijol empacado por parte de las organizaciones de productores con marca y sello de origen, 100% frijol de Costa Rica, de manera directa, permitió que el consumidor contara con una opción clara para su compra y una identificación con la producción nacional.

2- Los productores lograron insertarse en las agro-cadenas, con identidad, generando a la vez, experiencia empresarial y logrando mayores beneficios de la fase de comercialización

3-Mediante la promoción y comunicación de los medios de prensa escrita, radial y televisiva, se dio a conocer el sello 100% frijol de Costa Rica, generando además en un contexto determinado que bajarán sus precios en beneficio del consumidor.

4- La cosecha nacional fue colocada con gran fluidez en el mercado, evitando el problema que habíamos encontrado al inicio de nuestra gestión.

En nuestro hacer, tenemos claridad que aún quedan desafíos por encarar, mejores y oportunas condiciones de conocimiento, de infraestructura y de fortalecimiento empresarial, sobre todo con las mujeres y los jóvenes.

Nos ilusiona reconocer los esfuerzos del señor Director General por procurar una mayor repercusión de los servicios de la FAO, mismos que se ven reflejados en este esfuerzo compartido.

Estimado señor Presidente, comparto con ustedes esta experiencia, con el ánimo de reflexionar en el hecho de que a veces no se requieren grandes soportes financieros o excesivos gastos en consultores, sino un verdadero y genuino deseo de mejorar las capacidades, mediante experiencias prácticas y con la sencillez de lo que hoy les he compartido, logrando la diferencia que permite a estos hombres y mujeres tener como ellos mismos lo han dicho, un antes y un después de esta estrategia.

Muchas gracias.