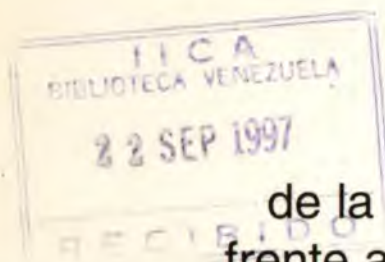


IICA
E50
781

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION
PARA LA AGRICULTURA

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO



Programa de Análisis
de la Política del Sector Agropecuario
frente a la Mujer Productora de Alimentos
en Centroamérica y Panamá

**LAS MUJERES PRODUCTORAS DE ALIMENTOS
EN COSTA RICA**

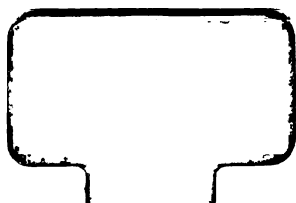
TECNOLOGIA Y COMERCIALIZACION

Ghiselle Rodríguez

DOCUMENTO DE TRABAJO

CONVENIO DE COOPERACION TECNICA
IICA/BID/ATN-SF-3893-RE

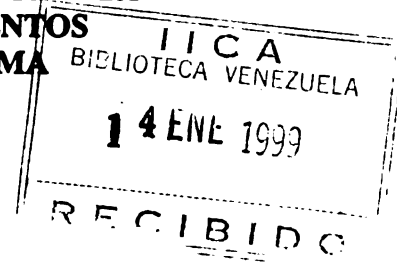
AREA DE CONCENTRACION IV
DESARROLLO RURAL SOSTENIBLE



✓

CONVENIO DE COOPERACION TECNICA IICA/BID/ATN-SF-3893-RE

**PROGRAMA DE ANALISIS DE LA POLITICA
DEL SECTOR AGROPECUARIO FRENTE A LA
MUJER PRODUCTORA DE ALIMENTOS
EN CENTROAMERICA Y PANAMA**



**LAS MUJERES PRODUCTORAS DE ALIMENTOS
EN COSTA RICA**

TECNOLOGIA Y COMERCIALIZACION

Ghiselle Rodríguez

DOCUMENTO DE TRABAJO

**AREA DE CONCENTRACION IV
DESARROLLO RURAL SOSTENIBLE**

- © Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).
Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
Setiembre, 1996.

Derechos reservados. Prohibida la reproducción total o parcial de este documento sin autorización escrita del IICA y del BID.

La autora de este documento fue una consultora contratada por el Programa de Análisis de la Política del Sector Agropecuario frente a la Mujer Productora de Alimentos en Centroamérica y Panamá (IICA/BID). Por tanto, las ideas, planteamientos, interpretaciones y conclusiones deben atribuirse a ella, y no representan necesariamente los criterios del BID, del IICA o de alguno de sus Estados Miembros.

El Servicio Editorial del IICA fue responsable de la revisión estilística, el diagramado y el montaje de esta publicación, y la Imprenta del IICA se encargó de la impresión.

Rodríguez, Ghiselle

Las mujeres productoras de alimentos en Costa Rica : tecnología y comercialización / Ghiselle Rodríguez. — San José, C.R. : Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 1996.

140 p. ; 28 cm.

Convenio de Cooperación Técnica IICA/BID/ATN-SF-3893-RE.
Programa de Análisis de la Política del Sector Agropecuario Frente a la Mujer Productora de Alimentos en Centroamérica y Panamá.

1. Mujeres rurales - Costa Rica. 2. Mercadeo - Costa Rica.
3. Tecnología - Costa Rica. I. IICA. II. BID. III. Título.

AGRIS
E51

Dewey
305.4

ÍNDICE

INDICE DE CUADROS	vii
INDICE DE FIGURAS	ix
INDICE DE MATRICES	xi
INDICE DE ANEXOS	xiii
PREFACIO	xv
I. INTRODUCCION	1
II. OBJETIVOS Y PROCEDIMIENTOS	3
A. Objetivo General	3
B. Objetivos Específicos	3
C. Metodología	3
III. MARCO GLOBAL	7
A. Políticas y Cambios Institucionales en el Sector Agropecuario	7
B. Antecedentes	8
1. Situación de producción, área y rendimiento	8
a. Maíz y frijol	8
b. Yuca	10
2. Caracterización de los productores de maíz y frijol	11
a. Minifundistas	13
b. Pequeños productores	14
3. Participación relativa de la mujer en la producción de maíz y frijol . . .	14
4. Procesos de generación y transferencia de tecnología	15
a. Instituciones relacionadas con la generación y transferencia de tecnología	15

b.	Cambios metodológicos en investigación y extensión del MAG (1980-1992)	19
5.	Procesos de comercialización	23
a.	Instituciones relacionadas con la comercialización de granos básicos, raíces y tubérculos	23
b.	Comercialización del maíz y frijol	30
c.	Comercialización de raíces y tubérculos	33
IV.	RESULTADOS	39
A.	Descripción de las Entrevistas	39
1.	Entrevista grupal	39
2.	Entrevista individual	42
B.	Organización de las Actividades Productivas y Reproductivas de la Mujer	43
C.	Tecnología: Maíz, Frijol y Yuca	45
1.	Maíz	47
2.	Frijol	49
3.	Yuca	50
4.	Acceso y uso de tecnologías agrícolas	54
D.	Comercialización	57
1.	Participación de la mujer en la comercialización de maíz, frijol y yuca	57
2.	Participación de la mujer en la comercialización de aves, cerdos y leche	58
3.	Principales agentes comercializadores	58
4.	Aspectos sobre la venta	60
5.	Problemas en la comercialización	60

E.	Limitaciones u Obstáculos	63
1.	Normativos e institucionales	63
2.	Socioculturales	63
V.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	65
A.	Tecnología	65
B.	Comercialización	69
	BIBLIOGRAFIA	73
	ANEXOS	77

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1.	Costa Rica: Cifras de producción, área y rendimiento de maíz y frijol de las cosechas 1986-1987 a 1990-1991	8
Cuadro 2.	Costa Rica: Area de siembra de maíz blanco y frijol por región en los períodos 1986-1987 a 1990-1991 (ha)	9
Cuadro 3.	Costa Rica: Producción de maíz blanco y frijol por región en los períodos 1986-1987 a 1990-1991 (t)	10
Cuadro 4.	Costa Rica: Cifras de producción, área y rendimiento de yuca (1985-1991)	11
Cuadro 5.	Costa Rica: Maíz blanco, siembras, producción y destino por tipo de productor en las dos cosechas de 1984	12
Cuadro 6.	Costa Rica: Frijol, siembras, producción y destino por tipo de productor en las dos cosechas de 1984	12
Cuadro 7.	Costa Rica: Grado de tecnología utilizada en maíz, por tipo de productor en las dos cosechas de 1984	13
Cuadro 8.	Costa Rica: Grado de tecnología utilizada en frijol, por tipo de productor en las dos cosechas de 1984	14
Cuadro 9.	Costa Rica: Métodos de asistencia técnica utilizada por las instituciones del sector durante 1989	17
Cuadro 10.	Costa Rica: Distribución de experimentos según disciplinas e instituciones en 1989	18
Cuadro 11.	Costa Rica: Personal técnico-profesional total y femenino del MAG, según ubicación en 1992	20
Cuadro 12.	Costa Rica: Acceso de la mujer rural a la asistencia técnica y a la capacitación agropecuaria	54
Cuadro 13.	Costa Rica: Tipo de mujer que participa en el ensacado de maíz y frijol por diferentes características	57

INDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Participación de la mujer en la producción de granos básicos	26
Figura 2.	Canales de comercialización para maíz y frijol	32
Figura 3:	Canales de comercialización para la yuca	35
Figura 4.	Distribución de tareas por horas	44
Figura 5.	Principales labores agrícolas en que participa la mujer	46
Figura 6.	Principales labores pecuarias en que participa la mujer	46
Figura 7.	Tipo de asistencia técnica o capacitación	52
Figura 8.	Areas sobre las cuales le interesa a la mujer rural recibir capacitación	55
Figura 9.	Participación de la mujer en la toma de decisiones sobre comercialización de granos y yucas	56
Figura 10.	Participación de la mujer en la toma de decisiones sobre comercialización	56
Figura 11.	Participación de la mujer en la comercialización de aves, cerdos y leche	59
Figura 12.	Principales agentes comercializadores	59
Figura 13.	Aspectos sobre venta: Quién vende, cobra y recibe el dinero	61
Figura 14.	Cuánto recibe de la venta	62
Figura 15.	Problemas en la comercialización	62

INDICE DE MATRICES

Matriz 1. Listado de ferias del agricultor por ubicación, según día de operación	27
Matriz 2. Información cuantitativa de las entrevistas grupales	40
Matriz 3. Tecnología recomendada, utilizada por los pequeños productores de maíz y la participación de la mujer en las diferentes tareas	48
Matriz 4. Tecnología recomendada, utilizada por los pequeños productores de frijol y la participación de la mujer en las diferentes tareas	51
Matriz 5. Tecnología recomendada, utilizada por los pequeños productores de yuca y la participación de la mujer en las diferentes tareas	53

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Listado de Personas Entrevistadas	79
Anexo 2. Guía de Entrevistas a Mujeres Rurales Productoras de Alimentos	81
Anexo 3. Agencias de Extensión del MAG por Región y Principales Actividades Agropecuarias a las Cuales les Brindan Asistencia Técnica	95
Anexo 4. Caracterización de los Nueve Tipos de Productores (CADESCA)	97
Anexo 5. Listado de Proyectos Agroindustriales	99
Anexo 6. Reglamento para las Ferias del Agricultor	103
Anexo 7. Ley de Creación del PIMA	121
Anexo 8. Participación de la Mujer en los Programas Formales de Estudio en Ciencias Agropecuarias en Costa Rica en 1992	123

PREFACIO

El Programa de Análisis de la Política del Sector Agropecuario frente a la Mujer Productora de Alimentos en Centroamérica y Panamá, ejecutado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en el marco del Convenio de Cooperación Técnica ATN/SF-3893-RE suscrito en 1991, se implementó en 1992-1993 en Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

Los propósitos generales del Programa fueron mejorar las condiciones socioeconómicas de las mujeres productoras de alimentos, aumentar sus ingresos y productividad e impulsar la incorporación plena de la mujer en los procesos de desarrollo, a fin de hacer más eficiente el sector agropecuario y mejorar la seguridad alimentaria en la región centroamericana.

El Programa se planteó los siguientes objetivos específicos: a) realizar un diagnóstico de la situación de la mujer productora de alimentos; b) dimensionar la participación de la mujer en la producción y comercialización de alimentos, para lo cual se consideró su doble papel doméstico-reproductivo y productivo; c) evaluar los efectos de las políticas sectoriales sobre la mujer rural; d) analizar los procesos tecnológicos utilizados por las mujeres en la producción de alimentos; e) caracterizar el proceso de comercialización de alimentos y el papel de la mujer en él; y f) formular un conjunto de recomendaciones operacionales que podría ser instrumentado por las autoridades agropecuarias, a fin de aumentar la eficiencia del sector, mediante el mejoramiento de las condiciones de la mujer productora de alimentos.

Las actividades desarrolladas por el Programa contaron con amplio respaldo institucional. En cada país se estableció un enlace entre el Ministerio de Agricultura y el Programa, lo que permitió asegurar la coordinación institucional y mantener informados a los Ministros sobre las actividades en marcha; además, se mantuvo un estrecho contacto con la Oficina de la Primera Dama.

Esta publicación es uno de dos documentos de trabajo elaborados para cada país, en los que se incluyen los resultados técnicos de los temas de investigación, así como las recomendaciones en favor de las mujeres rurales productoras de alimentos. Dichos documentos son:

Diagnóstico y Políticas. *Presenta un diagnóstico de la participación de las mujeres en el sector agropecuario y de su contribución a la producción de alimentos en pequeñas unidades de producción agropecuaria, así como un análisis de las políticas y programas agropecuarios y de sus efectos en las mujeres rurales productoras de alimentos.*

Tecnología y Comercialización. Incluye una evaluación de la tecnología utilizada por las mujeres en la producción de alimentos en las pequeñas unidades agropecuarias, una caracterización del rol de la mujer rural en los procesos de transformación y comercialización de alimentos, y un análisis de las políticas y programas vigentes en estos campos y de sus efectos sobre las mujeres.

Otras actividades ejecutadas por el Programa fueron la elaboración de un informe comparativo regional, la celebración de seminarios nacionales y de un seminario regional para discutir las recomendaciones del Programa; la formulación de propuestas de políticas y acciones, en concertación con los ministerios de agricultura y de planificación, con las oficinas de las Primeras Damas y con las entidades públicas y privadas que trabajan para el desarrollo rural; así como la divulgación de los resultados finales.

I. INTRODUCCION

Las políticas agrícolas recientes producto de los programas de ajuste estructural (PAES) que promueven la modernización de la agricultura han traído entre otros cambios los siguientes:

1. La especialización de las entidades agrícolas del sector público.
2. Una participación estatal menor en relación con la comercialización de granos básicos.
3. Una apertura de mercados mayor junto con una política tendiente a liberalizar los precios nacionales.

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

En Costa Rica el aumento de la participación femenina en la población económicamente activa rural (PEA rural) casi se duplicó entre 1973 y 1984 (del 8% al 14%). Ese incremento se presenta a pesar del subregistro estadístico (Madden 1991).

La invisibilidad del trabajo femenino es notoria al analizar las cifras de la encuesta de hogares, donde las mujeres representan el 30% de la fuerza total de trabajo del país, el 26% de la fuerza de trabajo rural y el 8% PEA agrícola. No obstante, con base en la estimación efectuada por el equipo de diagnóstico de esta investigación, dichos porcentajes se elevaron a 40%, 41% y 26% respectivamente.

Cada día, la mujer ve crecer no solo su participación sino su responsabilidad, al incorporarse como empresaria agrícola, valga decir, como propietaria y responsable de una explotación (hay un mayor número de jefas de familia) y la legislación actual favorece esa circunstancia.

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

En Costa Rica se empezó a tratar de cuantificar el aporte de la mujer rural en la producción del agro recientemente, en relación con los alimentos, a pesar de reconocer su importancia en ámbitos vinculados con niveles diferentes de la toma de decisiones. Sin embargo, no se ha prestado atención a su participación en la producción y comercialización de los productos agrícolas.

Entre los limitantes que obstaculizan la participación eficaz de la mujer en la producción y comercialización de alimentos, se encuentra el apoyo insuficiente de los gobiernos que no consideran en sus políticas la contribución real y potencial de la mujer y el hecho de que los servicios actuales de capacitación y asistencia técnica en aspectos de producción y comercialización no contemplan sus necesidades.

Este estudio tiene como objeto cumplir con una serie de propósitos que permitan conocer la situación de la mujer productora de alimentos en relación con los procesos de generación-transferencia de tecnología y comercialización, para proponer recomendaciones que fomenten y faciliten su participación.

Con ese fin, este trabajo se ha estructurado de la siguiente manera: en este capítulo se introduce el tema y se establece la importancia de la investigación. El capítulo II establece, con detalle, los objetivos y hace referencia a los aspectos metodológicos necesarios para lograrlos. El capítulo III expone el marco global que enmarca este estudio, abarcando aspectos sobre políticas y cambios institucionales en el sector agropecuario, que inciden en el pequeño productor y, por ende, en la mujer rural y también los antecedentes sobre producción, generación y transferencia de tecnología, y procesos de comercialización. Los resultados de la investigación se presentan en el capítulo IV como producto de las entrevistas grupales e individuales a mujeres y a funcionarios de las entidades relacionadas con los procesos de generación y transferencia de tecnología, y comercialización. En el último capítulo se presentan las conclusiones y recomendaciones, con el propósito de dar algunas pautas para obviar los obstáculos encontrados.

II. OBJETIVOS Y PROCEDIMIENTOS

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

A. Objetivo General

Definir el nivel real de acceso y participación de la mujer rural productora de alimentos en los procesos de generación y transferencia de tecnología, así como en la comercialización de dichos productos, con el fin de formular recomendaciones para mejorar ese nivel.

B. Objetivos Específicos

- a. Recopilar la información y analizar los procesos de tecnología y comercialización de alimentos (maíz, frijol y yuca) para determinar el grado de acceso y participación de la mujer rural.
- b. Determinar la combinación de los roles productivo y reproductivo de la mujer rural para detectar la carga laboral que asume la mujer y su grado de organización.
- c. Establecer la participación de la mujer en los programas de investigación y transferencia de tecnología (ITT) y en los programas formales de estudio en ciencias agrícolas, para determinar su acceso y limitaciones.
- d. Distinguir los factores condicionantes de carácter administrativo, normativo o sociocultural que limitan la participación de la mujer rural, en los procesos tecnológicos y de comercialización de productos agrícolas.

C. Metodología

- a. Para cumplir con los objetivos planteados, se revisó la literatura relacionada con la participación de la mujer en el sector agropecuario, sus múltiples roles, su acceso a los factores de producción; documentación correspondiente a los procesos de generación y transferencia de tecnología y comercialización de maíz, frijol y yuca principalmente; sistemas de producción en fincas pequeñas, caracterización de productores de granos básicos; privatización de la asistencia técnica, programas de ajuste estructural y especialización institucional, entre otros.
- b. Como complemento se entrevistó a funcionarios de organismos gubernamentales: Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), Consejo Nacional de Producción (CNP), Instituto de Desarrollo Agropecuario (IDA), Centro Nacional de Abastecimiento y Distribución de Alimentos (CENADA), Ministerio de Planificación (MIDEPLAN), Dirección General de

Estadística y Censos; no gubernamentales: FINCA, Asociación Costarricense para Organizaciones de Desarrollo (ACORDE), Universidad de Costa Rica (UCR), Universidad Nacional Autónoma (UNA), Instituto Tecnológico de Costa Rica (ITCR), Centro Nacional para el Desarrollo de la Mujer y la Familia y también internacionales: Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE), Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Escuela de Agricultura de la Región Tropical Húmeda (EARTH), cuyo trabajo se relaciona con los procesos de investigación y transferencia de tecnología agrícola, la educación agropecuaria y la mujer (Anexo 1).

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

1. La primera etapa consistió en un estudio tipo exploratorio, basado en el método de entrevista en sesión de grupo¹ realizado con mujeres productoras de alimentos. Este método se utilizó con el propósito de conocer el pensamiento y el sentimiento de la mujer rural sobre su aporte al sector agropecuario.

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

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

En total se entrevistaron 48 mujeres: diez de ellas en la región Huetar Norte, 19 en la Huetar Atlántica y 19 en la Brunca. De este total, 43 mujeres realizaban algún tipo de labor agropecuaria, además de sus labores reproductivas y comunales.

2. De las entrevistas grupales se obtuvo valiosa información de tipo cualitativo y general sobre aspectos tecnológicos y de comercialización; se señaló la necesidad de profundizar en estas dos áreas mediante el uso del método de encuesta y se definieron los siguientes temas de interés:
 - Estructura del grupo familiar.
 - Distribución del tiempo en actividades productivas y reproductivas.

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

- Participación en actividades productivas y en la comercialización.
- Grado de tecnología utilizado.
- Participación en la toma de decisiones.
- Forma de venta y pago.
- Problemas en la comercialización de productos agropecuarios.
- Asistencia técnica y capacitación recibida en los aspectos tecnológicos y de comercialización.
- Uso de la tecnología recibida y sus efectos en los costos de producción.
- Determinación de necesidades en las áreas de asistencia técnica y capacitación.

Una vez definidos los temas anteriores, se procedió a diseñar los cuestionarios por utilizar en la recolección de la información requerida sobre esos temas. Luego, se precodificaron y, por último, se elaboró un instructivo para facilitar su aplicación y evitar problemas de traducción e inconsistencias (Anexo 2).

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

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

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

Se seleccionaron 35 agencias de extensión ubicadas en las zonas donde, según los planes anuales operativos (PAOs) del MAG, se producen granos básicos (maíz y frijol) o raíces y tubérculos en pequeñas explotaciones.

Se decidió realizar cinco entrevistas individuales por agencia; en ese sentido, el Viceministro de Agricultura y Ganadería hizo una solicitud a los directores regionales involucrados.

En total se planeó el llenado de 175 cuestionarios, de los cuales contestaron ciento treinta y cinco. Los cuestionarios restantes no se llenaron por diversas razones ajenas al dominio de la investigación, entre ellas se pueden citar: la falta de personal idóneo en algunas agencias de extensión (por traslado), huelga en la zona, falta de recursos (vehículo o combustible), los agentes de extensión no lograron identificar mujeres productoras en su zona². Otro factor que incidió, fue la época en que se recopiló la información primaria pues no coincidió del todo con la estacionalidad de los cultivos.

El trabajo correspondiente a la distribución, llenado de los cuestionarios y recolección de los mismos se programó para un período de tres semanas, que se prorrogó tres semanas más (tercera semana de agosto de 1992), debido a atrasos en el envío de los cuestionarios desde las agencias de extensión a la respectiva dirección regional del MAG.

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

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

² El apoyo de los agentes de extensión en algunas zonas del país fue sumamente ágil e importante. No obstante, en otras no fue el esperado y se atrasó el proceso y análisis de los datos.

III. MARCO GLOBAL

A. Políticas y Cambios Institucionales en el Sector Agropecuario

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

1. **Especialización institucional.** En el contexto del Proyecto de Reforma Institucional e Inversión Sectorial Agropecuaria, el Gobierno decidió incluir las acciones necesarias para mejorar la efectividad y la eficiencia de la asignación de recursos para la agricultura con la reorientación de la participación y de los gastos estatales en el sector.

Como parte de esas acciones y para evitar la duplicidad de actividades, se optó por la especialización institucional, al asignarle al MAG todo lo concerniente a la investigación y la extensión agropecuaria, al IDA lo relativo a la titulación y la consolidación de asentamientos campesinos y al CNP, las funciones de mercadeo de productos percederos y agroindustriales.

2. **Reducción de la participación estatal en la comercialización de granos básicos.** Como parte de los PAEs y del proyecto del Banco Mundial, se pretende que la intervención del CNP se limite a frijol y maíz con una reducción gradual de su participación hasta limitarla al manejo de los niveles de reservas de emergencia.
3. **Apertura comercial.** Esta política implica la liberación de los precios nacionales, entre ellos los de productos agrícolas, específicamente de los granos básicos. Entre los posibles efectos que esta acción pueda tener se citan:
 - Incertidumbre en la comercialización y en los niveles de precios, que podría provocar reducciones en el área de siembra y en la producción.
 - Mantenimiento de la producción, pero la empresa privada podría importar a un precio menor y provocaría un efecto negativo en el agricultor local (baja en los precios).
 - Disminución de la producción, entonces la empresa privada y el CNP se verían obligados a importar a un precio mayor en perjuicio del consumidor.
4. **Fomento a las exportaciones no tradicionales.** Se ha desarrollado una actividad agrícola para la exportación en los últimos años, que presenta ventajas comparativas frente a los cultivos tradicionales. Esta es una opción para la diversificación agrícola; además, requiere demanda tecnología y agilidad en los procesos de comercialización.

B. Antecedentes

1. Situación de producción, área y rendimiento

a. Maíz y frijol

El área productiva de maíz ha oscilado entre 38 843ha y 66 662ha y su producción ha fluctuado entre 66 489 t y 104 012 t a partir de la cosecha 1986-1987 (Cuadro 1).

Cuadro 1. Costa Rica: Cifras de producción, área y rendimiento de maíz y frijol de las cosechas 1986-1987 a 1990-1991.

Producto	Años	1986-1987	1987-1988	1988-1989	1989-1998	1998-1991
MAIZ BLANCO (HUMEDO Y SUCIO)						
Producción (tm)		184 012	93 694	85 015	79 861	66 489
Area siembra (ha)		66 662	59 393	58 768	47 866	38 843
Rend. Prom. (tm/ha)		1.56	1.58	1.45	1.67	1.71
FRIJOL (AMBAS COSECHAS)						
Producción (tm)						
Area Siembra (ha)		32 186	22 803	22 456	34 257	34 267
Rend. Prom. (tm/ha)		56 489	48 478	48 701	63 664	69 580
		0.57	0.47	0.46	0.54	0.49

Fuente: Elaborado por la consultora con base en datos suministrados por el Departamento Agrotécnico del Consejo Nacional de Producción.

Asimismo, la distribución relativa del área cultivada y producción de maíz blanco por región con respecto al total anual se ha modificado durante los períodos estudiados 1986-1987 y 1990-1991.

Se registraron incrementos de producción en las regiones: Chorotega y Huetar Norte; por el contrario, en la región Huetar Atlántica se presentó una fuerte contracción³, a pesar de ser una de las regiones con altos rendimientos por unidad de área (2t/ha).

Esa región merece especial atención, porque de las entrevistas a los funcionarios del CNP se dedujo que serán pocas las siembras comerciales de maíz y aquellos productores que lo cultiven, lo harán básicamente para autoconsumo.

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

La producción de maíz blanco disminuyó considerablemente durante el período analizado, con una merma superior a las 37 000 t. En el área de cultivo la reducción fue cercana a las 28 000 ha. La región Huetar Atlántica es la que presenta la mayor disminución en área de cultivo, 14 225 ha (Cuadros 2 y 3).

Los rendimientos nacionales en maíz oscilaron entre 1.4 t/ha y 1.7 t/ha durante el período analizado. En las cosechas 1989-1990 y 1990-1991 se mantuvieron cercanos al 1.7 t/ha (Cuadro 1).

Las variaciones en la producción nacional coinciden con las del área de siembra, pues los rendimientos no mantienen tendencias definidas.

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

Cuadro 2. Costa Rica: Área de siembra de maíz blanco y frijol por región en los períodos 1986-1987 a 1990-1991 (ha).

Producto Región	(A)		(B)			B - A
	1986-1987	1987-1988	1988-1989	1989-1990	1990-1991	
Maíz blanco						
Central	4719	4849	4500	3270	3892	(827)
Pacíf. Central	4309	4629	4117	3570	2360	(1949)
Chorotega	9137	9559	17470	18455	6634	(2503)
Brunca	18447	18100	15075	13335	13002	(5445)
Huetar Norte	9825	7756	7725	7030	6955	(2870)
Huetar Atlántica	20225	14500	9873	9816	6000	(14225)
Total	66662	59393	58760	47866	38843	(27819)
Frijol						
Central	3300	500	4980	5100	5810	2510
Pacíf. Central	563	5500	2825	4980	4930	(705)
Chorotega	15880	12296	17221	10265	9625	(6255)
Brunca	24624	23729	18525	26415	26250	1626
Huetar Norte	6500	5970	4900	16764	22625	16125
Huetar Atlántica	220	475	330	140	340	(210)
Total	56489	48478	48701	63664	69580	13091

Fuente: Elaborado por la consultora con base en datos suministrados por el Departamento Agrotécnico del CNP, junio 1992.

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

Cuadro 3. Costa Rica: Producción de maíz blanco y frijol por región en los períodos 1986-1987 a 1990-1991 (t).

Producto Región	(A) 1986-1987	1987-1988	1988- 1989	1989-1990	(B) 1990-1991	B - A
Maíz Blanco						
Central	7547	8026	6752	5337	5745	(1802)
Pacíf. Central	7788	10123	8748	7608	4784	(3004)
Chorotega	9580	11162	16180	14397	10578	990
Brunca	32441	30600	24381	22732	23311	(9130)
Huetar Norte	9536	8888	10621	10269	10245	709
Huetar Atlántica	37112	24895	18333	19318	11826	(25286)
Total	104012	93634	85015	79861	66489	(37523)
Frijol						
Central	2796	355	2805	2709	2591	(205)
Pacíf. Central	2771	2130	1398	2249	822	(1919)
Chorotega	9462	7144	6179	3864	4344	(5118)
Brunca	13826	9053	8733	12831	9584	(4242)
Huetar Norte	2991	3858	3140	12562	16687	13696
Huetar Atlántica	340	263	201	42	209	(131)
Total	32186	22803	22456	34257	34267	2081

Fuente: Elaborado por la consultora con base en datos suministrados por el Departamento Agrotécnico del CNP, junio 1992.

En frijol, contrario a lo que sucede en maíz, se presentó un incremento tanto en el área (13 091 ha más) como en la producción (2081 t más) en el período estudiado (Cuadros 2 y 3). La región Huetar Norte es la que registró los mayores aumentos y donde los rendimientos por unidad de área fueron superiores a los nacionales, entre 0.73 t/ha y 0.75 t/ha.

Los rendimientos nacionales en frijol oscilaron entre 0.46 t/ha y 0.6 t/ha durante el período en análisis. No se registraron fuertes cambios en los rendimientos; básicamente los incrementos en la producción se debieron al aumento del área sembrada.

b. Yuca

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

Cuadro 4. Costa Rica: Cifras de producción, área y rendimiento de yuca (1985-1991).

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Producción (tm)	14500	15700	22526	26670	30000	85500	72296
Area siembra (ha)	1050	1137	1609	1978	2000	5700	5164
Rend. prom. (tm/ha)	13.8	13.8	14.0	15.0	15.0	15.0	14.0

Fuente: Elaborado por la consultora con base en datos suministrados por la Comisión Nacional de Yuca y la Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (SEPSA), junio 1992.

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

La yuca es un cultivo de fácil adaptación, sus costos de producción son bajos, con rendimientos altos y un amplio uso en la industria, así como en la alimentación humana y animal. Es la raíz más consumida en el país.

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

2. Caracterización de los productores de maíz y frijol

El maíz es un componente básico de la alimentación del costarricense; por eso, es uno de los productos tradicionales que se siembran para el mercado nacional. Su importancia social está definida porque es el cultivo principal de un gran número de pequeños agricultores 28 800 (CADESCA 1991).

En efecto, el cultivo de maíz se caracteriza por un alto porcentaje de minifundistas y pequeños productores (tipos 1-4, Anexo 4); 67% del total de productores de maíz lo cultivan sobre todo para el autoconsumo y su aporte a la producción es de un 50% (Cuadro 5). El porcentaje restante de productores de maíz, son los medianos y grandes (tipos del 4 al 9) que siembran pequeñas áreas de este producto (CADESCA 1991).

El frijol es otro componente básico de la dieta costarricense y lo cultivan principalmente pequeños productores.

Cuadro 5. Costa Rica: Maíz blanco, siembras, producción y destino por tipo de productor en las dos cosechas de 1984.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Superf. culti. x (has)	1.00	1.60	0.70	1.10	2.40	4.20	6.30	5.00	7.10	1.70
Rend. C +/ha)	1.06	1.04	0.96	1.84	0.91	0.86	1.88	1.15	1.68	1.00
Autoconsumo (%)	32.60	26.30	54.70	37.70	34.60	38.10	13.50	18.00	22.00	31.60
Fincas (%)	14.60	29.30	12.40	11.10	29.00	1.10	0.40	1.80	0.40	100.00
Super. cultivada (%)	8.90	27.20	4.80	7.50	40.60	2.70	1.40	5.20	1.70	100.00
Aporte a prod. (%)	9.50	28.20	4.70	7.90	37.10	2.30	1.50	6.00	2.90	100.00
Ventas (%)	9.30	30.40	3.10	7.20	35.50	2.10	1.90	7.20	3.30	100.00

Fuente: Elaborado por la consultora con base en datos de CADESCA 1991.

La estructura productiva presenta una diferencia mínima a la del maíz. Los productores minifundistas y pequeños representan un 65% del total y su aporte a la producción total es de 45% (Cuadro 6). Existe una distribución equitativa entre minifundistas y pequeños productores y productores familiares (CADESCA 1991).

Cuadro 6. Costa Rica: Frijol, siembras, producción y destino por tipo de productor en las dos cosechas de 1984.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Superf. culti. x (has)	1.00	1.30	0.70	1.00	2.30	4.00	2.80	3.20	11.90	1.60
Rend. C +/ha)	0.46	0.43	0.46	0.40	0.39	0.43	0.55	0.45	0.49	0.42
Autoconsumo (%)	36.60	38.30	58.30	51.40	38.00	29.00	24.70	32.40	13.30	39.00
Fincas (%)	15.10	26.10	13.60	9.90	31.20	1.20	0.40	2.00	0.40	100.00
Super. cultivada (%)	9.90	21.30	6.00	6.20	45.60	3.10	0.60	4.00	3.30	100.00
Aporte a prod. (%)	10.90	21.90	6.60	5.90	42.50	3.10	0.80	4.30	3.90	100.00
Ventas (%)	11.30	22.00	4.50	4.70	42.70	3.60	1.00	4.70	5.50	100.00

Fuente: Elaborado por la consultora con base en datos de CADESCA 1991.

El grupo de productores que busca maximizar la remuneración del trabajo familiar en la finca, aunque representa poco más del 30% de los productores de frijol, efectúa aproximadamente el 50% de las ventas de este grano (CADESCA 1991).

a. Minifundistas

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

En este tipo de explotaciones, el uso de herbicidas en el caso el maíz es superior que el de plaguicidas en el del frijol, donde la utilización de ambos productos es baja. En menos del 8% de las fincas se emplea maquinaria agrícola y el riego, en menos de un 4% (Cuadros 7 y 8).

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

Cuadro 7. Costa Rica: Grado de tecnología utilizada en maíz por tipo de productor en las dos cosechas de 1984.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Uso fertilizantes										
(%) fincas	17	40	56	42	27	25	71	44	61	40
(%) extensión	51	46	56	46	30	29	75	6	87	42
Uso pesticidas agrop.										
(%) fincas	33	28	26	27	21	21	54	36	55	26
(%) extensión	44	37	25	35	25	24	42	53	77	32
(%) ext. pesticidas	22	13	15	12	8	14	60	31	66	14
Uso de maq. agrícola										
(%) fincas	8	7	4	7	5	10	49	14	44	7
(%) extensión	11	1	5	10	7	16	61	26	73	11
Uso de riego										
(%) fincas	4	4	3	4	4	1	9	7	9	4
(%) extensión	4	5	4	5	4	1	23	14	26	6

Fuente: Elaborado por la consultora con base en datos de CADESCA 1991.

Cuadro 8. Costa Rica: Grado de tecnología utilizada en frijol por tipo de productor en las dos cosechas de 1984.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
Uso de fertilizantes										
(%) fincas	28	22	40	24	12	11	45	26	50	22
(%) extensión	19	16	33	9	8	18	57	57	57	16
Uso de plaguicidas agrop.										
(%) fincas	20	16	23	16	8	8	37	18	38	15
(%) extensión	13	11	17	12	5	18	33	10	58	11
(%) ext. pesticidas	10	8	14	6	4	9	32	11	43	8
Uso de maq. agrícola										
(%) fincas	5.0	5.0	5.0	5.0	2.6	4.5	36.0	8.0	38.0	4.5
(%) extensión	5.0	5.0	5.0	4.0	2.4	14.0	55.0	10.0	75.0	6.8
Uso de riego										
(%) fincas	3.0	3.0	4.0	3.0	1.7	1.9	7.0	4.0	10.0	2.7
(%) extensión	2.0	2.0	3.0	3.0	1.6	2.4	21.0	3.0	9.0	2.4

Fuente: Elaborado por la consultora con base en datos de CADESCA 1991.

b. Pequeños productores

Los rendimientos alcanzados en estos productos por los pequeños productores (tipos 2, 3 y 4) son, en ciertos casos, superiores o similares al promedio nacional. Los tipos 2 y 3 aplican una alta fertilización, son sistemas de producción más intensivos. El tipo 4 aplica menor cantidad de fertilizante y su sistema de cultivo predominante para el caso de frijol es el tapado. En ambos cultivos, estos productores utilizan más herbicidas que pesticidas y su uso es inferior en frijol. La maquinaria agrícola se utiliza en menos de un 7% de las fincas y el riego en un porcentaje menor al 4% (Cuadros 7 y 8).

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

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

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

En el caso del maíz, de un total de 12 047 productores un 3.8% son mujeres. La mayor participación femenina se da en las regiones Huetar Norte (5%) y Huetar Atlántica (4.1%).

El total de productores de frijol es de 6493, la participación femenina en este rubro es de 5.8%. Las regiones que presentan una participación femenina mayor son la Huetar Norte (8.2%), la Chorotega (5.8%) y la Huetar Atlántica (5.5%) (Figura 1).

Estos datos dan una idea del grado de participación femenina en la producción agrícola de granos básicos; sin embargo, estas cifras deberán utilizarse con cautela porque el registro de productores no está totalmente depurado y podría encontrarse un mismo producto cuantificado varias veces.

4. Procesos de generación y transferencia de tecnología

a. Instituciones relacionadas con la generación y transferencia de tecnología

El MAG es el ente responsable de generar y transferir tecnología para los pequeños y medianos agricultores. Desde 1987 hasta 1990 esta responsabilidad en el caso de los granos básicos, fue trasladada al CNP.

El MAG junto con el CNP y el IDA aportan cerca del 80% de las actividades de asistencia técnica a nivel nacional. Los principales métodos utilizados con ese fin por las instituciones del sector son la visita a finca y las demostraciones de campo (Cuadro 9).

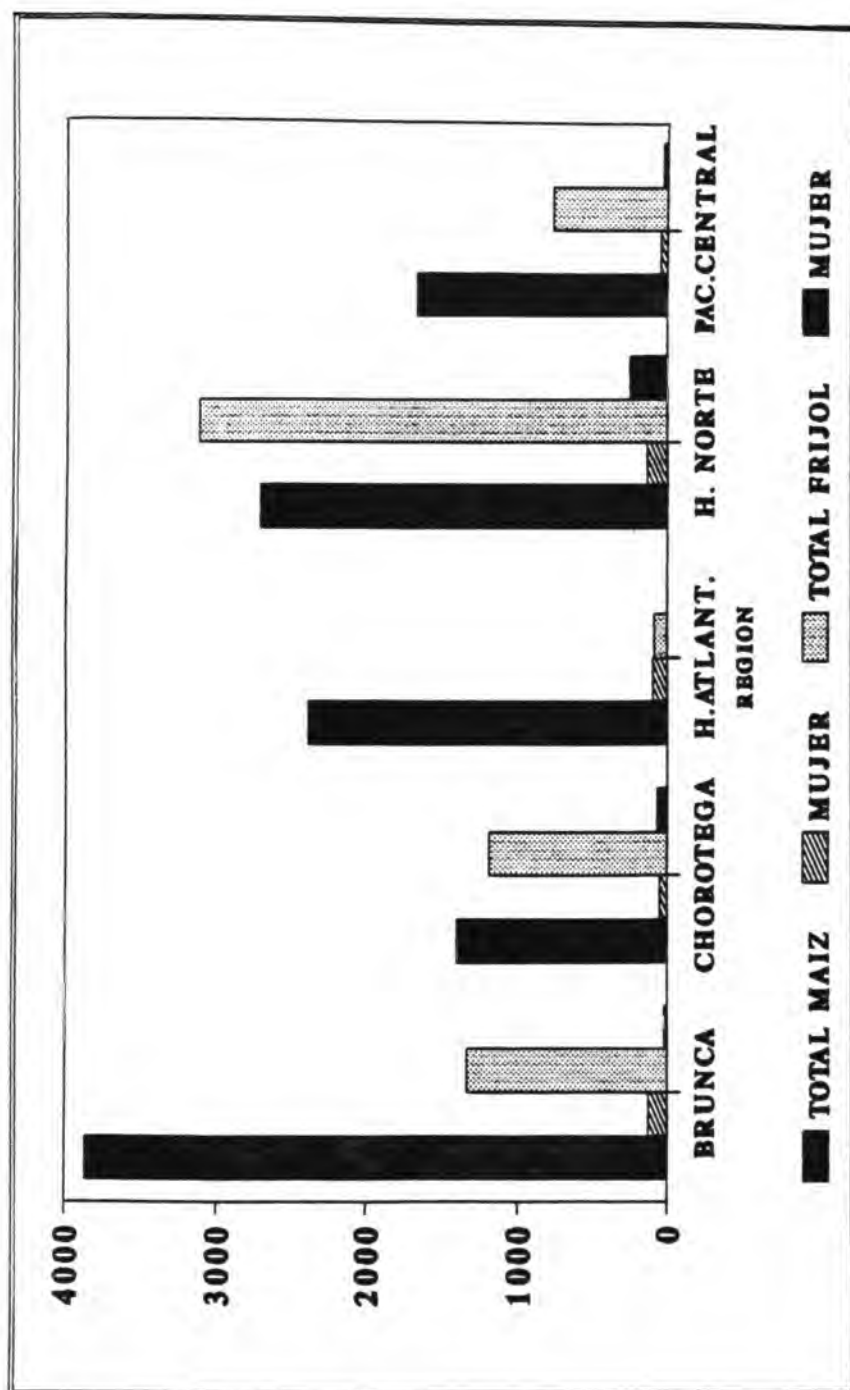
El MAG es también la institución que realiza más estudios de generación de tecnología (52.3% del total ejecutado), seguido en importancia por el CNP (11.1%). Las principales áreas investigadas son la de nutrición mineral, de mejoramiento genético y las prácticas culturales (Cuadro 10).

El MAG combina sus labores de investigación y de extensión entre productos básicos, tradicionales y no tradicionales, mientras que el CNP se ha dedicado a los granos básicos y, en años recientes, especialmente a maíz y frijol⁴.

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

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

Figura 1. Participación de la mujer en la producción de granos básicos.



Fuente: Elaborada con base en datos del CNP.

Cuadro 9. Costa Rica: Métodos de asistencia técnica utilizados por las instituciones del sector durante 1989.

	Visita a finca de demostración		Charlas		Cursos		Giras		Días de campo		Total			
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%		
MAG	42002	47	8914	97.8	1848	70.5	119	15.1	308	77.8	137	44.8	54328	52.9
IDA	15540	17.3											15540	15.1
CNP	9904	11	166	1.8	507	19.3					133	43.8	10710	10.4
CATIE	48	0.1									2	0.7	50	0
INA							612	77.6					612	0.6
OTRAS INST.	22027	24.6	38	0.4	273	10.4	58	7.3	88	22.2	34	11.1	21518	20.9
A. Tot. inst. <u>1/</u>	89521	100	9118	100	2628	100	789	10	396	100	306	100	102758	100
B. Total de inst. con GB y R y T <u>2/</u>	67494	100	9080	100	2355	100	731	100	308	100	272	100	80240	100
B/A		75.4		99.6		89.6		92.6		77.8		88.8		79

1/ MAG-IDA-DIECA/LAICA-CNP-SENARA-ICAFE/UCR-ICAFE/MAG-CATIE-ECAG-INA.

2/ Relacionadas con granos básicos y raíces y tubérculos: INA-MAG-IDA-CNP-CATIE.

Fuente: Elaborado por la consultora con base en datos del MAG 1991e.

Cuadro 10. Costa Rica: Distribución de experimentos según disciplinas e instituciones en 1989.

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

- EE: Estudios entomológicos.
 EFB: Estudios fitopatológicos y bioquímicos.
 EF: Estudios fitopatológicos.
 EMC: Estudios de mercado y comercialización.
 EN: Estudios nematológicos.
 ES: Estudios socioeconómicos.
 MG: Mejoramiento genético.
 MP: Manejo poscosecha.
 NM: Nutrición mineral.
 PC: Prácticas culturales.
 PP: Producción pecuaria.
 PS: Producción de semillas.
 R-D: Riego y drenaje.

Fuente: MAG 1991e.

Los programas de capacitación a extensionistas se limitan a charlas sobre la investigación realizada en el último año, lo que les permite estar informados sobre los resultados. Lamentablemente, no siempre se realizan estas charlas o los extensionistas no asisten a ellas y se interrumpe el flujo de información entre el investigador y el extensionista; esa situación limita la discusión y el intercambio de ideas.

Con respecto a las organizaciones no gubernamentales (ONGs), se encontró que la asistencia técnica agropecuaria que brindan es escasa y centran su atención en aspectos organizativos, contables y de administración.

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

También existe escasez de recursos humanos femeninos que laboren en la investigación y, sobre todo, en la extensión a nivel regional. Del total del personal técnico-profesional del MAG relacionado con el área agropecuaria (1220), 576 se encuentran regionalizados, de ellos un 12% son mujeres. En las estaciones experimentales de 34 funcionarios, tres son mujeres. A nivel central es donde se da una mayor concentración del personal femenino; no obstante, el porcentaje no sobrepasa el 17% (Cuadro 11).

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

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

b. Cambios metodológicos en investigación y extensión del MAG (1980-1992)

Capacitación y visita (C y V)

Este proceso se basó en un diagnóstico que permitía identificar y seleccionar a los productores de una determinada comunidad, a los cuales se les denominó enlace. Los técnicos realizaban demostraciones de prácticas de cultivo o manejo agrícola en las fincas de estos productores. A ellas se invitaban otros agricultores de la zona a quienes les llamó irradiados.

Cuadro 11. Costa Rica: Personal técnico-profesional total y femenino del MAG, según ubicación en 1992.

Ubicación	Total	Femenino	Porcentaje (%)	Areas
Regional Central	70	7	10	5 P.S., 1 G. 1 E. A
Regional Zona Norte	77	4	5	3 P.S., 1 A
Regional Pacífico Seco	90	10	11	8 P.S., 2 F
Regional Pacífico Cent.	68	7	10	2 P.S., 1 C, 3 A, 1 F
Regional Ctrl. Occident.	73	14	19	6 P.S., 2 F, 1 E.A, 4 A, 12
Regional Pacíf. Sur	81	7	9	6 TEC, 1 VET
Regional Z. Atlántica	50	5	10	1 Z, 1 TEC, 2 P.S., 1 A
Regional Valle Ctrl. Orient.	67	13	19	5 A, 1 TEC, 1 PLS, 4 PS, 1 F, 1 VET
Subtotal	576	67	12	
Est. Exp. Enrique Jiménez N.	15	1	7	1 F
Est. Exp. Los Diamantes	19	2	10	1 B, 1 P
Subtotal	34	3	9	
General de invest. y ext.	120	15	12	6 F, 7 A, 1 PL.S, 1 B
General de ganadería	186	31	17	7 VET., 6 TEC, 6 P, 2 Q, 8
General de rec. pesqueros	78	14	18	MRC, 2 Z
General de merc. agropec.	46	5	11	1 D. 6 F. 1 E.A, 4 P, 2 A
SEPSA	27	11	41	4 B, 1 TEC
Recursos humanos	26	16	60	3 E.A., 3 A, 2 E, 2 F, 1 P
Administ. general	35	12	34	9 E.A., 1 F, 1 TEC, 1 D, 3 BI,
	92	34	37	1 AP 9 A T, 3 P 4 ASES, 4 E.A., 1 F, 1 M, 6 D, 2 BI 4 A, 7 TEC, 2 PS, 1 G, 1 PLS.
Subtotal	610	138	23	
Total	1220	208	17	

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

Fuente: Elaborado por la consultora con base en información obtenida en la Dirección de Planificación del MAG, junio 1992.

Durante la época de C y V, la capacitación no la impartieron investigadores sino los especialistas regionales con amplia experiencia en un área específica, pero sin ninguna responsabilidad en la investigación.

El C y V no modificó el proceso de investigación, solo afectó la metodología de extensión. La integración entre estos dos procesos se mantuvo deficiente.

El poco éxito aparente de este sistema resaltó lo difícil que es introducir esquemas importados. El C y V suponía la existencia de productores homogéneos, incluso con los mismos cultivos en cada microzona, a quienes se les podía llevar un mismo mensaje.

Visita a finca

En 1982 se restableció la visita a la finca individual (según la solicitara el productor) como el método con más posibilidades de capacitación. Entonces se diversificaron los métodos de comunicación para incluir medios grupales y masivos (Palmieri 1990).

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

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

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

Vincular la investigación y la extensión ha sido un aspecto difícil de lograr en el MAG y, pocas veces se han relacionado las personas que realizan estas funciones.

Un cambio en los sistemas de producción, especialmente de los pequeños agricultores (hombres y mujeres), implicaría introducir tecnologías con una relación beneficio/costo por hectárea y ver la finca como un sistema productivo.

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

Por las limitaciones del sistema de visitas a finca individuales -baja cobertura por hectárea, costo, y paquetes tecnológicos transferidos a pequeños productores sin considerar el potencial y limitaciones de sus sistemas de producción- el MAG, como parte del proyecto de Banco Mundial, ha modificado recientemente el método de investigación y transferencia de tecnología.

INVEX

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

La metodología contempla, como primera etapa, un diagnóstico tecnológico y socioeconómico (similar al incluido en el sistema de C y V) ,por eso, previamente se desarrollan los pasos para caracterizar y seleccionar áreas, comunidades y clientelas.

Se continúa con la planificación, en la cual se identifica con los productores la problemática y se establecen planes de trabajo considerando los intereses, necesidades y recursos de los productores.

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

La cuarta etapa es la evaluación; se hace conjuntamente entre los agentes de extensión, el equipo regional de investigación y extensión y el grupo de productores para contrastar el plan de trabajo con los resultados obtenidos.

Este modelo busca que la generación y transferencia de tecnología esté relacionada con las condiciones agrosocioeconómicas y ecológicas de los productores, y permita resolver en forma efectiva sus problemas tecnológicos.

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

En este proceso, los técnicos de investigación del MAG trabajarán con los productores para conducir la investigación sobre tecnologías apropiadas y de bajo costo. La extensión agrícola consistirá en una capacitación continua del productor y en desarrollar posibilidades para adoptar y manejar las tecnologías generadas.

Esta nueva metodología de generación y transferencia de tecnología tiene como clientela meta a los pequeños productores. Resume los factores positivos de otros sistemas de generación y transferencia utilizados en el pasado, incorpora como innovación el trabajo en finca como sistema de producción.

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

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

Lo anterior se debe a que el proceso de concientización de cada cambio ha sido lento y frecuentemente, al empezar a funcionar una nueva estructura o modelo, a menudo faltan los recursos necesarios para ponerlo en práctica o para consolidarlo.

5. Procesos de comercialización

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

Consejo Nacional de Producción (CNP)

El Gobierno por medio del CNP, entidad semiautónoma, ha intervenido en los mercados locales de granos básicos a través de los siguientes mecanismos:

- a. Control de importaciones y exportaciones de granos (restricciones cuantitativas).
- b. Compra, almacenamiento y venta de granos para nivelar variaciones estacionales de los precios.
- c. Junto con el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), fija precios mínimos de compra al productor y máximos de venta al consumidor.
- d. Reduce variaciones de los precios interregionales, mediante la compra del grano a los agricultores y lo vende a los consumidores a precios que no reflejan en su totalidad los costos de transporte.

El CNP realiza también otras transferencias de ingresos, además de sus actividades para estabilizar los precios; algunas de ellas son explícitas como, por ejemplo, el precio promedio de sustentación a los productores y el precio promedio subsidiado a los consumidores; otras son

implícitas como mantener el precio uniforme para todas las regiones del país, que subsidia a las zonas con altos costos de transporte y penaliza a las de bajos costos (Stewart 1991).

Recientemente, estas intervenciones del CNP han sido seriamente cuestionadas. Estudios realizados por Peter Hazel (funcionario del BM) y Rigoberto Stewart demuestran que un aumento en la variabilidad de los precios del maíz y del frijol tendría un impacto muy pequeño o nulo sobre la variabilidad del ingreso de las fincas, aun en el caso de fincas pequeñas con la mayor parte de su área cultivada con esos granos.

Estos estudios señalan que en el caso de los productores la variabilidad del ingreso total puede ser reducida significativamente con la diversificación de cultivos y, además, podrán incrementar el ingreso por hectárea porque los granos básicos son cultivos que generan pocos ingresos comparados con los de exportación. De hecho, en la actualidad, los pequeños productores están aplicando este mecanismo y, en algunos casos, han recurrido al trabajo asalariado fuera de la finca, como medio para mejorar su nivel de ingreso y mermar el efecto provocado por la oscilación de precios.

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

Como resultado de eso, han surgido dudas sobre la intervención del CNP en el mercadeo de granos básicos y como parte de los PAES y el Proyecto de Reforma Institucional e Inversión Sectorial Agropecuaria, se pretende que para el caso del maíz y el frijol, el CNP reduzca gradualmente su participación.

Los granos básicos se continuarán manejando con políticas individuales de acuerdo con las necesidades y la seguridad alimentaria del país; así, por ejemplo, para el maíz blanco, el CNP manejará entre un 50% y 60% de la producción nacional; en el caso del frijol, se espera que intervenga en un 60% del volumen comercializado de este producto en este año (1992); ese porcentaje de participación que disminuirá paulatinamente.

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

En cuanto a las políticas de estabilización de precios, el CNP las continuará ejecutando por medio de las centrales de mayoreo, donde los minoristas pueden abastecerse de las mercancías necesarias y vender a los consumidores.

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

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

- a. Que el área de siembra y la producción disminuyan bruscamente por la incertidumbre generada en el agricultor por una aparente inseguridad en la comercialización y en la fijación de los precios.
- b. Que la empresa privada importe a precios inferiores a los vigentes en el mercado nacional, aunque se siga produciendo con el consiguiente efecto negativo para el productor local.
- c. Que la producción disminuya en un volumen considerable y el CNP y la empresa privada deban importar el producto a un precio mayor que el local.

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

En cuanto a la participación de la mujer en la comercialización de granos básicos, mediante la entrega de sus productos a las agencias de compra del CNP, por ejemplo, en el caso del maíz es cerca al 4% y en el frijol de casi un 6%, de acuerdo con el registro de productores del CNP de 1987.

Con respecto al cultivo de raíces y tubérculos, el CNP le dará especial atención en tres regiones: Chorotega, Huetar Atlántica y Huetar Norte. Entre las acciones que ejecutará están: realizar un inventario de organizaciones de productores y comercializadores que exporten; establecer pronósticos de cosecha; ofrecer información de mercados; dar capacitación; divulgar y promocionar el uso de facturas para la venta de productos; apoyar a grupos de productores organizados; control de plantas empacadoras y exportadoras; y otras actividades.

Se pretende desarrollar la agroindustria en las zonas donde se producen las materias primas. Este proceso se efectuará con una ejecución integral de proyectos, desde la organización y la capacitación de agricultores, hasta los servicios de comercialización; de manera que los productos obtenidos sean competitivos en el mercado (Anexo 5).

Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG)

Ferias del agricultor

Las ferias del agricultor se han convertido en una opción importante para el mercadeo de productos agropecuarios en Costa Rica. Los agricultores se muestran satisfechos con ellas, ya

que pueden relacionarse directamente con el consumidor, ofrecer sus productos y obtener por ellos precios más justos.

Las ferias del agricultor se rigen por un reglamento publicado vía decreto en La Gaceta No.117 del mes de junio de 1991. La puesta en práctica de este reglamento compete al MAG por medio de la Dirección General de Mercadeo Agropecuario (Anexo 6).

En la actualidad funcionan 31 ferias del agricultor en todo el país, en ellas participan unos 5 345 agricultores, según datos de la Dirección General de Mercadeo Agropecuario del MAG mediante una evaluación de las ferias del agricultor (Matriz 1).

Ese estudio demuestra que hay una afluencia continua de nuevos agricultores hacia este tipo de mercados. La mayoría de los agricultores participantes y el volumen del producto proceden principalmente de la provincia de Cartago. Las provincias de San José y Alajuela también suministran cantidades importantes de productos agropecuarios.

En relación con la citada evaluación, las ferias constituyen en una alternativa viable para los agricultores, ya que por medio de las mismas logran garantizarse precios superiores comparados con los que obtendrían, si las ventas fueran a nivel de finca. Se mencionan diferencias de precios de hasta un 80%, aunque la mayoría las consideran entre un 40% y un 50%.

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

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

Sin embargo, según consultas hechas a funcionarios del Departamento de Ferias del MAG, se pudo constatar que la mujer participa como productora en algunos casos; en otros, aparece con carné auxiliar por ser familiar del productor, pero es posible que algunas de ellas no se incluyan en la cuantificación por no ser responsables directas.

Como no se disponía de esos datos, se solicitó al Departamento de Ferias del MAG que realizara un sondeo sobre esta información. Así, los supervisores de esa dependencia reportaron que la presencia de la mujer es de un 10% a un 16% en las ferias consideradas grandes: Zapote con 560 participantes de ellos 90 son mujeres; Desamparados con 575 participantes, 58 son mujeres; Alajuela con 460 participantes de los cuales 68 son mujeres.

Las mujeres participan como vendedoras directas, o sea son productoras que comercializan su producto; como parientes del productor con el que colaboran en la explotación agropecuaria de la familia y en la comercialización de su producto; como vendedoras de empresas en el caso de los embutidos, en la venta de huevos, quesos, y otros productos.

Matriz 1. Listado de ferias del agricultor por ubicación, según día de operación.

Provincia	Feria	Día operación	Ubicación
San José	Pavas	Sábado	Frente al correo de Pavas.
	Alajuelita	Sábado	Costado este iglesia de Alajuelita.
	P. Zeledón	Viernes	100 metros norte y 25 metros oeste del parque.
	Desamparados	Sábado	Costado norte Escuela García Monge.
	Plaza Víquez	Sábado	Costado este Dirección de Tránsito.
	Tibás	Sábado	Costado sur Estadio Ricardo Saprissa.
	Escazú	Sábado	Costado sur del parque.
	Curridabat	Sábado	Costado este Estadio Lito Monge.
	Zapote	Domingo	Frente al redondel plaza de toros.
	Hatillo	Domingo	Frente al Más X Menos (Hatillo 3)
	Vargas Araya	Sábado	Frente salón comunal.
	Ipís	Sábado	Frente a guardia asistencia rural.
Alajuela	Sarchí	Viernes	100 metros este del Cuerpo de Bomberos.
	San Ramón	Sábado	Costado norte del mercado.
	Alajuela	Sábado	
	Grecia	Sábado	500 metros oeste del parque del lugar.

Matriz 1. Continuación.

Provincia	Feria	Día operación	Ubicación
	Naranjo	Sábado	150 oeste del parque del lugar.
	Palmares	Domingo	300 sur del parque del lugar.
Heredia	Heredia	Sábado	Av.14, frente Escuela del Sur.
	Santo Domingo	Sábado	Costado oeste plaza de deportes.
	San Pedro de Poás	Viernes	Mercado Municipal San Pedro Poás.
Cartago	Tres Ríos	Sábado	300 este del parque del lugar.
	Oreamuno	Sábado	Frente municipalidad de Oreamuno.
	Paraíso	Sábado	Costado sur del parque del lugar.
Guanacaste	Cañas	Viernes	Frente al parque del lugar.
	Liberia	Viernes	Frente al parque del lugar.
	Nicoya	Sábado	Frente a la agencia del MAG.
	Tilarán		
Limón	Limón	Sábado	300 oeste y 100 norte del parque.
	Siquirres	Viernes	Frente al parque del lugar.
Puntarenas	Barranca	Sábado	Riojalandia #1 de Puntarenas

Nota: Entre las ferias más grandes están las de Desamparados, Zapote, Alajuela, Plaza Víquez, Heredia y Tibás.

Fuente: Elaborado por la autora con base en información suministrada por el MAG, Departamento de Ferias del Agricultor, 1992

Programa Integral de Mercadeo Agropecuario (PIMA)

El Programa Integral de Mercadeo Agropecuario (PIMA), creado por Ley No.6142 publicada en el diario oficial La Gaceta el 15 de diciembre de 1977, cuenta con el CENADA, que es la central mayorista más importante del país (Anexo 7).

El propósito del PIMA es desarrollar en Costa Rica un moderno sistema de mercadeo de productos perecederos. Nació como una solución para una serie de problemas encontrados en el mercadeo de este tipo de productos y busca reducir las pérdidas de los perecederos provocadas por mal manejo y almacenamiento. Asimismo, pretende mejorar la higiene y facilitar la manipulación de los alimentos.

El PIMA es una institución pública descentralizada y con patrimonio propio, regida por una ley orgánica.

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

Datos suministrados por funcionarios del Departamento Técnico del PIMA señalan que por lo menos 2 500 vehículos hacen uso de las instalaciones, en los días de mercado; de ellos, unos 1000 corresponden a abastecedores y de los cuales un porcentaje inferior al 2% son mujeres, que, en general, son comerciantes mayoristas que compran a productores; son pocas las que producen y comercializan sus productos.

El PIMA no tiene estadísticas diferenciadas por género sobre los que participan en el CENADA. Los funcionarios afirman que no existen limitaciones de tipo legal o funcional que obstaculicen la participación de la mujer en esta central mayorista, más bien el ambiente del CENADA la favorece. No obstante, dichos funcionarios citan como desventaja la contextura de la mujer en el trabajo con productos pesados o que se deban transportarse en sacos o cajas de volumen considerable, que es la forma usual de manejo del producto en este mercado.

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

Bolsa de Productos Agropecuarios (BOLPRO)

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

BOLPRO es una organización privada, adscrita a la BNV y funciona bajo un reglamento autorizado por el Banco Central. Los productos por negociar no deben ser perecederos y deben tener la posibilidad de permanecer almacenados con el fin de garantizar el cumplimiento de las normas de calidad pactadas. Además, se requieren volúmenes aceptables de producción y de demanda, con precio libre y que no representen un monopolio. BOLPRO, por su actividad, cobra una comisión del 0.5% doble vía por cada operación y garantiza la calidad del producto según el precio establecido.

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

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

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

- a. Clasificación del producto que permite la diferenciación de precios por calidad.
- b. Mejoras tecnológicas por la diferenciación de precios por calidad.
- c. Pago total al productor por su venta en forma inmediata (dos días).
- d. Presentación de reclamos de productores no satisfechos con una negociación a BOLPRO.
- e. Captación de ofertas de los diferentes productos por negociar en los puestos de bolsa vía venta de servicios de crédito, asistencia técnica, capacitación, y otros medios.

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

b. Comercialización del maíz y frijol

Aspectos generales

El frijol y el maíz son productos importante en la alimentación de los costarricenses. El primero es una fuente proteínica de origen vegetal, que ayuda al balance nutricional. Su consumo se efectúa después de su cocción y actualmente se industrializa como frijol molido. El segundo se emplea en la elaboración de harinas de maíz, tortillas y otros derivados.

Agentes

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

- **Productor:** Con los registros de productores de maíz y frijol del CNP (disponibles solo para 1987) se logró determinar el grado de participación de la mujer. En general, este registro se refiere a aquellos productores que entregan su producto al CNP.

En el caso del maíz, de un total de 12 047 productores (34% del total de productores nacionales de maíz hasta 1984) que entregó el producto al CNP, un porcentaje ligeramente inferior al 4% fue de mujeres. La mayor participación femenina se da en las regiones Huetar Norte (5%) y Huetar Atlántica (4.1%).

En frijol, 6 493 productores (25% del total de productores de frijol del país hasta 1984) entregaron el grano al CNP; en este caso, la presencia de la mujer fue mayor, 5.8%. Las regiones que muestran porcentajes superiores de participación femenina son la Huetar Norte (8.2%), la Chorotega (5.8%) y la Huetar Atlántica (5.5%).

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

- **CNP:** Esta institución cuenta con agencias de compra ubicadas en las zonas productoras de todo el país. Estas agencias se crearon con el objeto de facilitarle al productor la venta de su cosecha y reducirle algunos costos como el transporte y el almacenamiento. Las agencias compran el grano y lo envían a las plantas procesadoras en sacos, ahí se realizan los procesos básicos de recibo, limpieza, secado y almacenamiento.
- **Compradores mayoristas:** En general tienen sus bodegas en el área metropolitana y viajan a recoger los productos a las diferentes zonas. Utilizan el sistema de compra en finca o en pequeños centros poblados de fácil acceso. Los compradores-mayoristas usualmente son representantes de cadenas de supermercados o grandes distribuidores.
- **Compradores menores:** La mayoría son pequeños comerciantes locales, que también son productores. Otros son compradores externos, que le compran al productor en su finca y venden a mayoristas, minoristas, o al CNP.

En ocasiones, estos compradores tienen algún almacén de abarrotes y adquieren los granos cambiándoselos al productor por víveres que necesita.

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

Sobre la participación de la mujer como agente comprador (mayoristas o minoristas) no hay información.

Canales de comercialización

La comercialización de estos granos se realiza a través de algunos canales establecidos, dentro de los cuales el agricultor tiene opción de venderle básicamente a tres tipos de compradores: al CNP, a compradores mayoristas y a compradores menores que aprovechan las condiciones de oferta (MIDEPLAN 1992).

Tradicionalmente, el CNP ha comercializado el 80% de la producción nacional (Díaz 1991). En la actualidad, se espera que disminuya gradualmente su participación y maneje entre 50% y 60% de la producción de maíz blanco; un 60% de la producción de frijol. Estos granos los vende la institución a cooperativas de consumo o a minoristas y de estos, a los consumidores (Figura 2).

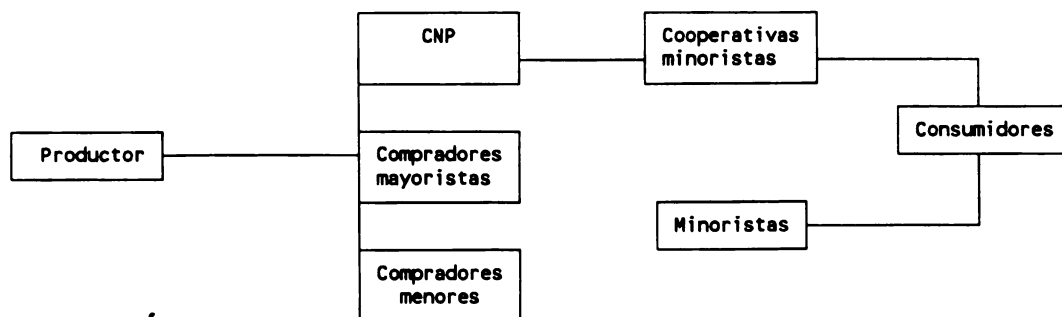
El CNP presenta una desventaja comparativa para los agricultores en cuanto al sistema de pago, pues no es de contado y sufre atrasos de hasta 15 días.

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

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

En algunas zonas existen centros de acopio local manejados por grupos organizados de productores. En esos casos cuentan con una planta física ubicada en la zona de producción, donde se recibe el producto y se almacena, posteriormente se traslada a las agencias de compra del CNP o se vende a compradores mayoristas (Díaz 1991).

Figura 2. Canales de comercialización para maíz y frijol.



Márgenes de comercialización

Los márgenes de comercialización de los productos de la canasta básica (incluye maíz y frijol) están fijados por el Gobierno, igual que los precios de sustentación (MIDEPLAN 1992). Sin embargo, esta fijación tiende a variar a corto plazo ante el plan de liberalización comercial, que incluye la separación del Estado de la fijación de precios y márgenes de utilidad para una gran mayoría de productos, entre ellos los granos básicos, como parte de los compromisos del PAE III.

c. Comercialización de raíces y tubérculos

Aspectos generales

El cultivo de raíces y tubérculos llena parcialmente el vacío de alternativas de producción en zonas importantes del país, donde los productos tradicionales están siendo eliminados paulatinamente por presentar ventajas comparativas menores en relación con los productos de exportación.

Entre el rubro de raíces y tubérculos, la yuca es la raíz que más se produce y exporta en Costa Rica. El área de siembra es superior a las 5000 ha y representa un poco más del 70% del área total cultivada con raíces y tubérculos. Representa el 60% del volumen total exportado de este grupo.

Para los especialistas, este tipo de cultivos se siembra actualmente en cualquier localidad sin la tecnología apropiada y sin estrategias de comercialización definidas. Esto, junto con el desconocimiento del mercado, provocan que cada cierto período (aproximadamente cada dos años) se presenten problemas de sobreoferta que repercute seriamente en los niveles de ingreso de los productores de raíces y tubérculos, especialmente de yuca.

Cosecha y manejo poscosecha

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

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

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

Cuando el destino de la cosecha es el mercado fresco, el proceso más frecuente es el siguiente: arranque, retiro del exceso de barro, raicillas y filamento terminal (despezonada); eliminación de

algunas raíces quebradas, podridas, picadas, rajadas o demasiado pequeñas que, ordinariamente, no pasan del 10% y se consumen en la finca o sirven para engorde de cerdos; selección rudimentaria y ensacado para cargarla en los camiones.

El proceso en finca de preparación del producto para las empacadoras es bastante más elaborado. En efecto, luego de la recolección, el agricultor maneja con cuidado las raíces, retira el barro y las raíces dañadas o pequeñas (que son compradas a un menor precio por las empacadoras) y selecciona el producto.

Un estudio realizado por el CATIE en 1985, indica que los productores ordinariamente solo obtienen la clasificación de primera calidad con un volumen que oscila entre el 35% y 45% de su cosecha total. Esta es una de las mayores quejas de los productores.

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

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

Normalización y clasificación

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

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

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

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

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

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

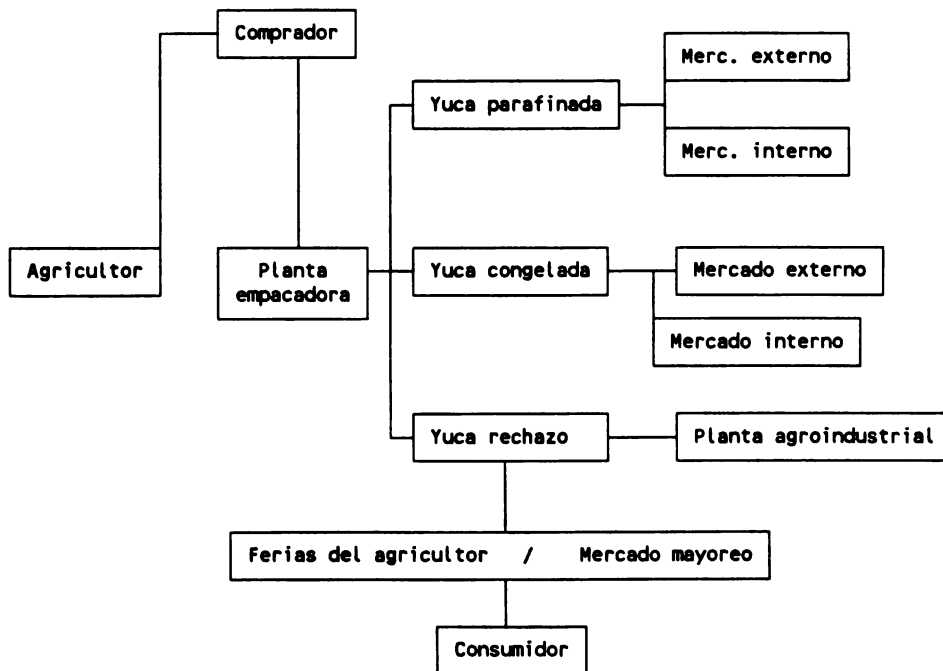
Los especialistas señalan que la falta de parámetros definidos ha permitido una comercialización interna y externa de baja calidad que impide ampliar el consumo nacional y colocar mayor volumen en el mercado internacional.

Canales y agentes de comercialización

Los canales de comercialización más comunes son:

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

Figura 3. Canales de comercialización para la yuca.



- b. Agricultores que venden directamente el producto al mercado nacional, tanto en las ferias del agricultor, como en los mercados de mayoreo (por ejemplo, el CENADA).

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

Los productores individualmente hacen sus propias decisiones de producción, basados principalmente en la experiencia de años anteriores, propia o de otros agricultores, de tal forma, que colocan en el mercado determinada cantidad del producto; oferta que solo se conoce cuando aparece en el mercado. Esta situación hace que los volúmenes de producción fluctúen y con ellos, los precios. En muchos casos, para evitar riesgos, el agricultor cede una parte de sus ganancias al intermediario o a quienes puedan almacenar o conservar los productos.

En la fase productiva la yuca se caracteriza, según criterio de los técnicos, por una dispersión de la producción y una escasa estructura organizativa; eso hace de los productores simples vendedores con escaso poder de negociación. Esta situación permite que personas con un mayor grado de información se aprovechen para negociar ventajosamente en perjuicio del agricultor.

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

Los canales de suministro a las empresas empacadoras varían:

- Empresas que poseen planta de acopio de raíces y tubérculos y realizan los procesos de lavado, secado, parafinado, congelado, empaque y almacenamiento. Ofrecen el servicio de compra directa a nivel de finca, por lo tanto, disponen de varios vehículos y compradores a sueldo. Además, cuentan con cuadrillas de peones especializados en la cosecha (arranca) de yuca, de otras raíces y de tubérculos. Su propósito es buscar la mayor cantidad de producto de primera para la exportación (p.e. Productos Agrícolas Indio S.A. en La Fortuna de San Carlos).
- Empresas que adquieren los productos a través de un comprador que negocia con los agricultores. La forma de compra es por medio de acuerdos de palabra y no por contratos formales.

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

- Ciertas empresas empacadoras, que solo exportan yuca parafinada, la compran al agricultor aún sembrada y se encargan de la cosecha con personal especializado, pero le pagan al productor un menor precio. Utilizan el pago al contado, sin embargo, algunas veces se atrasan hasta ocho días (modalidad llamada a vuelta de gira).

Entre los principales problemas que citan los funcionarios de las empresas empacadoras están: 1) la necesidad de planificar los cultivos para tener una producción escalonada y continua; 2) la poca confianza que muestran los agricultores en los compradores porque han sido engañados y estafados en múltiples ocasiones por compradores individuales (intermediarios). Esto ha hecho que el agricultor prefiera aceptar precios más bajos por sus productos y recibir el pago de contado.

Quienes conocen de estos cultivos dicen que son los encargados de las plantas procesadoras, los que informan sobre el comportamiento del mercado a los agricultores; la mayoría de las veces, desvirtúan los conceptos de demanda, precios y calidades de los productos por exportar, lo que origina cambios en la oferta.

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

Los productores que llevan su producto a las ferias del agricultor o al mercado de mayoreo, generalmente se informan sobre los precios mediante la radio y la televisión.

En cuanto a la participación de la mujer rural en la comercialización de raíces y tubérculos no existen datos confiables que permitan una estimación en ese sentido, no obstante, se la ve en las ferias del agricultor participando en su venta.

Precios y márgenes

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

Los precios obtenidos por el productor solo se incrementan cuando hay escasez del producto. Cuando se da una sobreoferta, los exportadores aprovechan esa circunstancia para reducir precios y seleccionar óptima calidad.

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

El sistema de venta al crédito, en consignación, es muy utilizado en este subsector productivo, lo que ocasiona pérdidas considerables al agricultor considerables de pago y por desconocimiento del manejo de facturas y contratos.

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

IV. RESULTADOS

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

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

A. Descripción de las Entrevistas

1. Entrevista grupal

Con este método se entrevistaron 48 mujeres adultas, independientemente de su estado civil, que realizan labores agropecuarias en su parcela, en las regiones previamente seleccionadas⁶ Huetar Norte (10 mujeres), Huetar Atlántica (19 mujeres) y Brunca (19 mujeres).

Del total de entrevistadas, 43 se dedican a algún tipo de labor agrícola, además de sus otras actividades reproductivas y de participación en la comunidad. De ellas cuatro son mujeres solas, jefas de hogar y treinta y nueve, mujeres con compañero (casadas o en unión libre).

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

Las principales actividades productivas por región son: a) Huetar Norte: frijol, maíz, yuca, arroz y plátano, b) Huetar Atlántica: yuca, frijol, maíz y ganado bovino, c) Brunca: yuca, café, aguacate, frijol, ñampí y aves de corral.

Trabajan en la parcela entre dos y tres personas (27 de los casos); las mujeres dueñas o compañeras del propietario participan en las labores agrícolas en 40 de los casos (83%), el compañero, en 33, los hijos, en 19 y las hijas, en 7 de los casos entrevistados. En ocasiones, recurren a otro tipo de mano de obra familiar básicamente masculina (sobrinos, nietos y otros) o peones contratados temporalmente (particularmente en las épocas de siembra y cosecha). El trabajo fuera de la parcela se detectó en diez de los casos; en nueve, son los compañeros quienes salen a jornalear o son asalariados (fincas bananeras u otro) y en dos de los casos son ellas las que suelen trabajar fuera, en labores propiamente agrícolas (recolección y deshija en café, jornalear, desflor y sellado en banano), las tres restantes se dedican a otras labores no agrícolas.

⁶ Fueron seleccionadas estas regiones por su importancia en la producción de maíz, frijol y yuca y por la participación destacada de la mujer en los procesos de producción y cosecha, mediante indagaciones preliminares.

Matriz 2. Información cuantitativa de las entrevistas grupales.

	Guatuso (El Valle- Katira La Lucha (Javillos)	Guácimo Productores independientes	Perez Zeledón Finca 4 - Asentamiento	Total
Total entrevistados	<u>10</u>	<u>19</u>	<u>19</u>	48
Trabajan en parcela	8	16	19	43
No trabajan en parcela	2	3	-	5
<u>Del total que trab. parcela</u>	<u>8</u>	<u>16</u>	<u>19</u>	43
Mujer sola	2	1	1	4
Mujer con compañero	6	15		21
<u>Con tierra - área (Ha)</u>	<u>8</u>	<u>15</u>	<u>16</u>	39
0 - 3	-	5	10	15
4 - 7	6	2	5	13
8 - 11	-	4	-	4
12 - 15	-	2	1	3
16 - 19	2	1	-	3
+ 20	-	1	-	1
<u>Sin tierra</u>	-	<u>1</u>	<u>3</u>	4
<u>principales productos</u>				+
Frijol	8	7	7	22
Maíz	7	7	5	19
Ayote	-	3	-	3
Yuca	4	9	17	30
Chamol	-	3	-	3
Arroz	3	-	-	3
Banano	-	3	-	3
Plátano	3	3	4	10
Café	-	-	13	13
Piña	2	-	-	2
Aguacate	-	-	9	9
Tiquisque	2	-	4	6
Ñampí	-	-	6	6
Cacao	2	-	-	2
Aves de corral	-	-	6	6
Ganado bovino	2	4	-	6

Matriz 2. Continuación.

	Guatuso (El Valle- Katira La Lucha (Javillos)	Guácimo Productores independientes	Perez Zeledón Finca 4 - Asentamiento	Total
<u>Trabajo en la parcela N° de personas</u>	<u>8</u>	<u>16</u>	<u>19</u> a/	43
1	-	3	1	4
2	2	3	10	15
3	5	5	2	12
4	1	-	3	5
5	-	3	2	5
+ 5	-	2	1	3
<u>Quiénes trabajan la parc.</u>				
Ella	8	14	18	40
Compañero	6	14	13	33
Hijos	2	6	11	19
Hijas	2	2	3	7
Familiar				
Hombre	3	4	1	8
Mujer	-	-	-	-
Peón	2	2	2	-
				6
<u>Trabajan fuera de la parc.</u>				
Si	-	-	10	10
No	-	-	-	-
<u>Quiénes</u>				
Compañero	-	-	9	9
Ella	-	-	2	2
Hijos	-	-	2	2
Hijas	-	-	3	3

a/ A los 3 que no tienen tierra, les prestan terreno para sembrar.

Fuente: Elaborada por la consultora con base en datos de las entrevistas grupales.

La mayoría de las mujeres entrevistadas se refirió a su participación en las labores agropecuarias, pero relativamente pocas (6) dijeron que intervenían en la comercialización de productos agropecuarios. La única información obtenida sobre este tema se refiere a los problemas en la comercialización de maíz, frijol y yuca:

Entre los problemas citados destacan:

1. Mayor rigor del CNP para castigar el porcentaje de humedad, presencia de enfermedades e impurezas, tamaño y forma de la mazorca (en el caso del maíz).
2. Exceso de intermediación en relación con la yuca.
3. Poco acceso a la información sobre precios de productos agrícolas.

2. Entrevista individual

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

Ubicación de la muestra

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

Edad

18 - 24	6
24 - 34	32
35 - 44	62
45 y más	35

Hijos en el hogar

sin hijos	9
0 - 8 años	17
9 y más años	58
ambos	51

Escolaridad

Primaria	102
Secund.	11
Otro	22

Estado civil

con c.	80	81% ocup. agric.
sin c.	46	

Origen de la familia: Misma provincia 119 Otra 16

Residencia en la parcela: Sí 99 No 36

Residencia según tamaño de la explotación

<i>Vive</i>		<i>No vive</i>
0 - 5	55	26
6 - 10	27	8
11 - 15	9	2
16 y más	8	-

Tipo de productora: Indep. 69 Asent. 45 Otro 21

Tipo de tenencia: Propia 90 Alquilada 16
Prestada 20 Otro 9

Tamaño de la explotación

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

Tipo de producto

maíz	12	maíz - frijol	36
frijol	3	yuca - frijol	4
yuca	14	yuca - maíz	5
otro	27	yuca - maíz	34
		frijol	

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

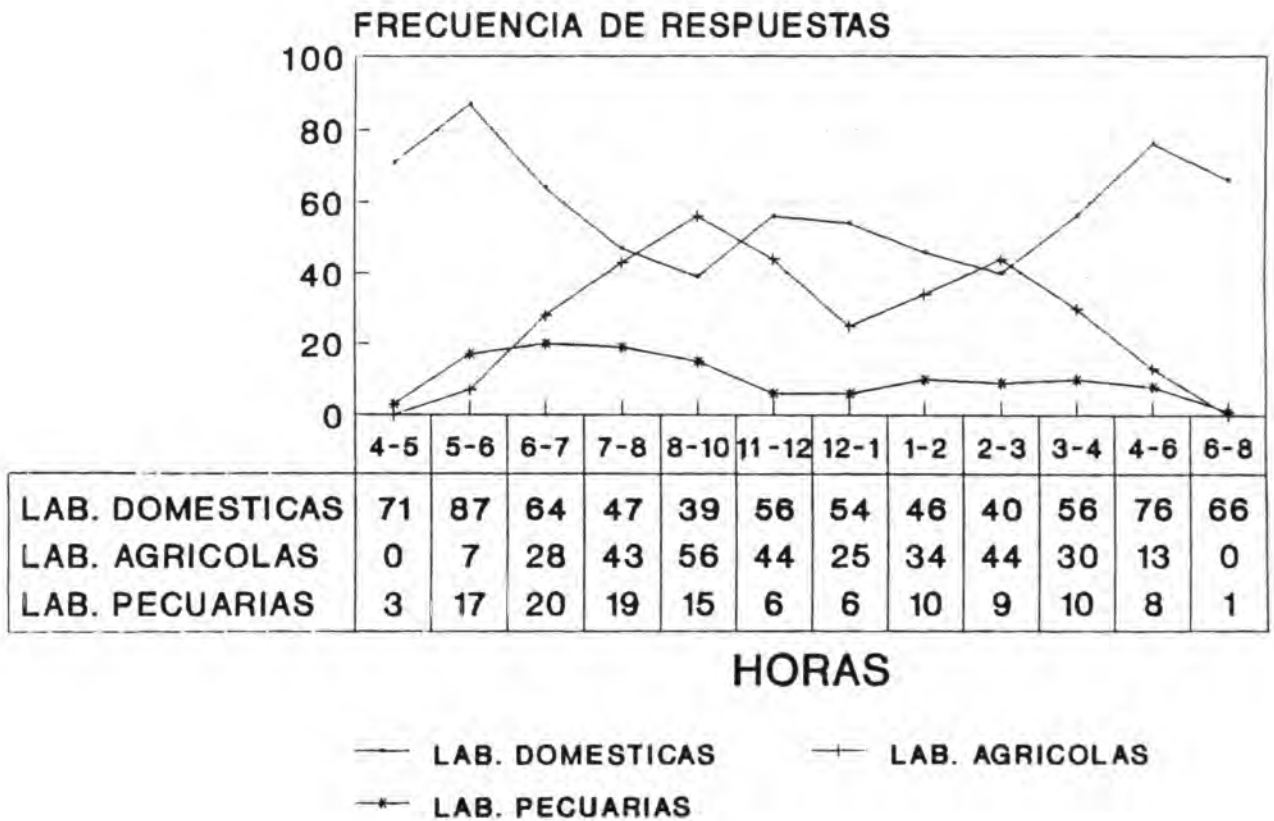
B. Organización de las Actividades Productivas y Reproductivas de la Mujer

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

De la investigación de campo se puede deducir, que la mujer rural distribuye sus tareas de la siguiente manera: de 4 am a 8 am se dedica a las labores domésticas especialmente y en forma alterna a las pecuarias; entre las 8 am y las 11am, realiza labores agrícolas; luego, hasta la 1 pm, retoma sus tareas domésticas y vuelve a la parcela desde la 1pm hasta las 4 pm aproximadamente y de nuevo regresa a sus labores domésticas a partir de esa hora. A las actividades comunales y religiosas les destina el tiempo entre las 6 pm y las 8 pm. Con esta información, se podría decir que la mujer rural dedica aproximadamente seis horas a labores agrícolas y pecuarias, unas ocho

horas a sus tareas domésticas y ,el resto de su tiempo, lo divide entre otras actividades (crianza de niños, participación en actividades comunales y religiosas...) (Figura 4).

Figura 4. Distribución de tareas por horas.



Los criterios recabados sirven de base para indicar que la participación de la mujer en el sector agropecuario depende no sólo de aspectos de estructura familiar y de la clase social a que pertenece, del número y edad de los hijos, de la presencia de otros adultos en la familia, de la jefatura del hogar en forma permanente o temporal sino también de la tradición cultural agrícola, del patrón de cultivos y de la tecnología empleada.

Además, se puede inferir de las entrevistas que la distancia entre las parcelas y el lugar donde viven, así como la extensividad de las siembras, les dificultan a la mujer rural poder armonizar su participación en las labores agrícolas con el cuidado de niños pequeños.

Por lo tanto, busca la manera de permanecer al lado de su familia realizando actividades productivas que contribuyan a cubrir las necesidades de su hogar: cría de ganado (ordeño-elaboración de quesos), cría de aves de corral (postura y engorde), cría de cerdos, costura, huertas comunales, agroindustria y trabajo asalariado ocasional.

Los ingresos generados en este tipo de actividades son considerados por la mujer como propios, aunque los maneja para hacer frente a los gastos diarios de la casa y la educación de los hijos. Estos ingresos, por lo general, son más regulares, que los provenientes de la agricultura, que se perciben de una sola vez por la venta de la cosecha. Se asegura que estos ingresos tienen mayor relación con el aumento de los ingresos de la madre que con los de la renta global (CEPAL 1983).

La intervención de la mujer en los cultivos y otras actividades responde, casi siempre, a pautas precisas que ceden frente a la pobreza (CEPAL 1990). Su participación se produce en aquello donde existe necesidad real de cooperación.

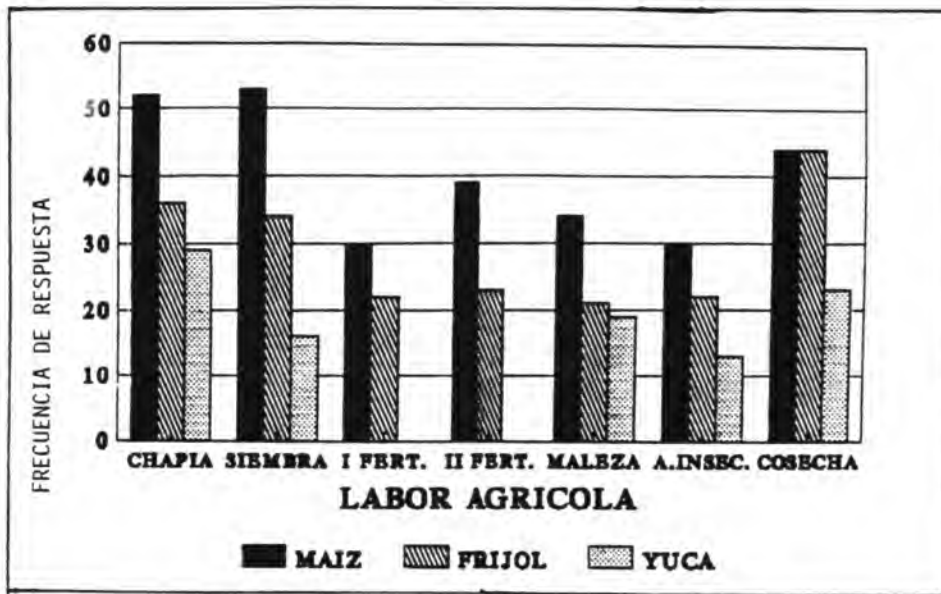
Las labores agrícolas a las que se dedica con más frecuencia según los datos de las entrevistas son: en la preparación del terreno -chapea-, en la siembra, en las deshierbas manuales, en la fertilización y en la cosecha manual, doblada y recolección de maíz, arranca; aporrea y aventada del frijol; corta de follaje y cosecha manual en yuca (Figura 5) y las labores pecuarias en que participa activamente son: limpia de chiqueros o gallineros, alimentación y ordeño (Figura 6).

C. Tecnología: Maíz, Frijol y Yuca

Cada práctica de cultivo la compone un conjunto de componentes tecnológicos, que comprenden desde el tipo de producto, fecha de aplicación, dosificación y otros aspectos. Al analizar el uso de tecnología, por las limitaciones de tiempo y por ser un estudio tipo exploratorio, el análisis efectuado fue simple, únicamente para determinar el uso o no uso de tecnología.

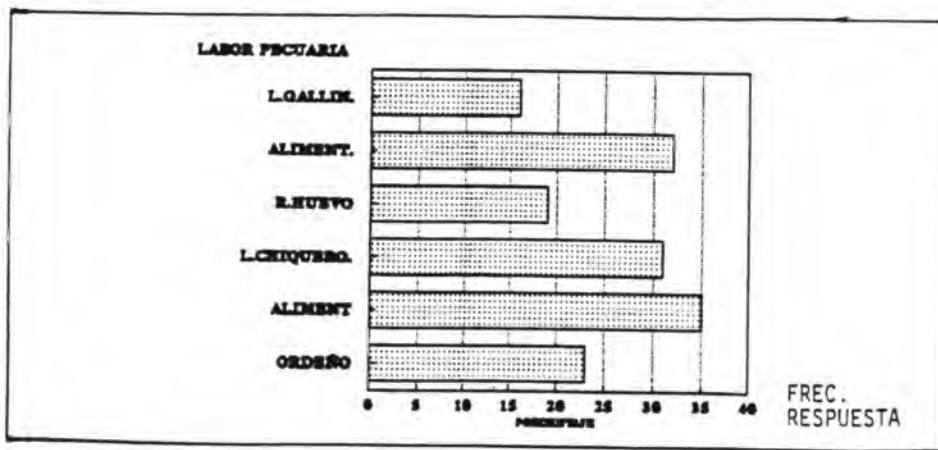
La recopilación de los componentes tecnológicos, que recomiendan los funcionarios involucrados con la transferencia de tecnología para maíz, frijol y yuca, se hizo mediante entrevistas a dichos funcionarios y con revisión bibliográfica.

Figura 5. Principales labores agrícolas en que participa la mujer.



Fuente: Datos de la Encuesta IICA/BID (agosto-setiembre 1992).

Figura 6. Principales labores pecuarias en las que participa la mujer.



Fuente: Datos de la Encuesta IICA/BID (agosto-setiembre 1992).

1. Maíz

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

Región	Sistema de siembra	Tipo de explotación
Central	Espeque	- Básicamente pequeños productores en un área que no excede las 2 ha
Pacífico Central	Espeque	- Pequeños productores
Chorotega	Mecanizado Espeque	- Fincas grandes (DEMASA) - Pequeños productores
Brunca	Espeque	- Pequeños productores
Huetar Norte	Mecanizada Espeque	- San Carlos y los Chiles, fincas medianas o grandes - Upala y Guatuso, fincas de pequeños productores
Huetar Atlántica	Espeque	- Pequeños productores

La baja rentabilidad del maíz ha provocado que se concentre la producción en los pequeños productores, la mayoría de los cuales son agricultores marginales.

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

La diferencia entre la tecnología recomendada y la utilizada por el productor y la usada por mujer productora estriba básicamente en la sugerencia de uso de semilla certificada; la aplicación de herbicidas y el empleo de insecticidas (principalmente aplicados al suelo para reducir la pérdida de plantas).

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

El paquete tecnológico que se ha estado transfiriendo al productor ha sido verificado solo en ciertos aspectos, tales como las variedades e híbridos recomendados. Hasta el momento de hacer esta análisis, no se contemplaba aún el uso de semilla mejorada en la tecnología utilizada por el productor o productora por lo que se señala una falla en la transferencia y adopción de tecnología por parte del agricultor.

El no uso de herbicidas y la poca aplicación de insecticidas obedece, tanto a limitaciones económicas del agricultor, como a deficiencias en el servicio de transferencia y adopción de tecnología que respalda al productor.

Matriz 3. Tecnología recomendada, utilizada por los pequeños productores de maíz y la participación de la mujer en las diferentes tareas.

Tipo de labor	Recomendada a Nº jornales	Utilizada/prod Nº jornales	Particip. mujer Nº jornales	Mediana
1. Preparación del terreno				
- Chapea + herbicida quemante	14			
- Chapea		10	6.25	5
2. Siembra a espeque				
- 5 días de la chapea	6.1			
- Después de la chapea y aplicar herbicida quemante		8.5	5.3	5
3. Fertilización				
- 1 era. a la siembra	2	1	0.5	4
- 2 da., 22 días después de la siembra	2.5	1	0.4	3
4. Control de malezas				
- Manual		6	3.75	5
- Aplicación de herbicida quemante y sistémico	2			
5. Control de plagas				
- Aplicación de insecticidas	2.5	2	0.75	3
6. Control de enfermedades				
- Control mediante prácticas culturales				
7. Cosecha				
- Dobla de maíz	3	3	2.25	6
- Recolección	8.7	10	7.5	6
Total	40.8	41.5	26.3	

Fuente: Elaborada por la consultora, con base en datos de la encuesta IICA/BID realizada en agosto/setiembre 1992 y recomendaciones técnicas de especialistas en el cultivo.

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

En época de siembra y cosecha principalmente, su jornada laboral se extiende a casi las 8 h diarias (1 jornal) en el campo. Con base en los datos obtenidos se estima⁶ en 26 jornales por ciclo productivo del maíz el aporte de la mujer rural productora de alimentos.

En el caso de mujeres entrevistadas con compañero, algunas trabajan hombro a hombro con él, en las diferentes labores de cultivo; pero, cuando la aplicación del agroquímico es con bomba de espalda, las mujeres prefieren que sea su compañero el que realice esa tarea.

2. Frijol

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

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

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

El frijol tapado es un sistema que está siendo sustituido por la siembra a espeque; este sistema tiene mayores rendimientos que el tapado, prueba de ello es que en la Región Huetar Norte se utiliza poco dicho sistema y es la región que presenta el rendimiento más alto (0.74 t/ha).

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

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

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

De acuerdo con la matriz, la mayor participación de la mujer campesina productora de alimentos se da en las etapas de preparación del terreno (chapea), siembra, control de malezas y cosecha, igual que en el caso del maíz. En cuanto a la aplicación de agroquímicos con bomba de espalda, también prefieren que sean sus compañeros quienes hagan esa labor.

La faena de la mujer se hace más dura en las etapas de siembra y cosecha, pues debe dedicarle a la labor del campo mayor número de horas; de las entrevistas individuales se deduce que en las épocas de siembra y cosecha, la mujer labora unas ocho horas diarias, lo que equivale a un jornal. Se estima en 34 jornales por ciclo productivo del frijol el aporte de la mujer rural a este cultivo.

3. Yuca

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

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

Diversos experimentos han demostrado que la yuca es un cultivo que esteriliza el suelo pues le extrae sus nutrimentos; por esa razón, las siembras consecutivas de yuca en un mismo terreno muestran disminuciones paulatinas en sus rendimientos. La recomendación técnica es no sembrar dos veces seguidas en un mismo lote si no se ha adicionado, antes de la segunda siembra, fertilizante para mantener un nivel nutritivo adecuado en el suelo, si no lo conveniente es rotar el cultivo.

La cosecha semimecanizada aumenta el porcentaje de raíces aptas para la exportación; pues cuando se realiza manualmente, cerca del 60% de la raíces se quiebra y no clasifica para dicho mercado.

Matriz 4. Tecnología recomendada, utilizada por los pequeños productores de frijol y la participación de la mujer en las diferentes tareas.

Tipo de labor	Recomendada Nº jornales	Utilizada/prod Nº jornales	Particip. mujer Nº jornales	Mediana
1. Preparación del terreno				
- Chapea + herbicida quemante	14			
- Chapea		10	7.5	6
2. Siembra a espeque				
- 5 días de la chapea	10			
- Después de la chapea + Fert. e insect. después de la chapea y aplicar herbicida quemante		8	6 1/	6
3. Fertilización				
- 2 da. Fertilización	0.75	2	1	4
- Abono foliar 45 días después de la siembra	1		0.4	3
4. Control de malezas				
- Manual				
- Aplicación de herbicida quemante y sistemático	1	6	3.75	5
5. Control de plagas				
- Aplicación de insecticidas		0.75	0.19	2
- Aplicación de babocida	0.4			
6. Cosecha				
- Arranca-amontonar	9.6	9.6	9.6	8
- Aporrea	4	4	3.5	7
- Aventada	4	4	2.25	4.5
Total	44.75	44.35	34.19	

1/ Participan en la siembra.

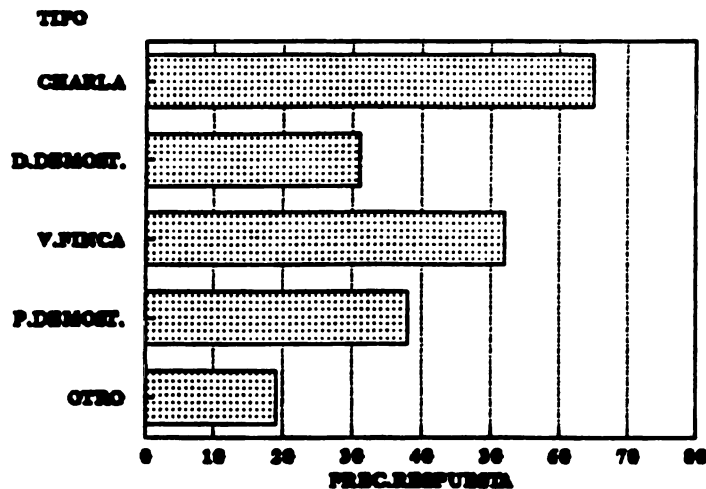
Fuente: Elaborada por la consultora con base en datos de la encuesta IICA/BID realizada en agosto/setiembre 1992 y recomendaciones técnicas de especialistas en el cultivo.

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

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

La mujer productora de yuca participa por lo general en las labores de preparación del terreno, siembra, control malezas y cosecha. Para ellas, este cultivo, no cuesta producirlo si la tierra es buena, pues para ellas consiste básicamente en hacer el hoyo y sembrar la estaca; luego quitar las malezas y al cabo del tiempo la arrancar. Se estima en 27.5 jornales por ciclo productivo el aporte de la mujer rural a la producción de yuca.

Figura 7. Tipo de asistencia técnica o capacitación.



Fuente: Elaborada con base en los datos de la Encuesta IICA/BID realizada en agosto-setiembre 1992.

Matriz 5. Tecnología recomendada, utilizada por los pequeños productores de yuca y la participación de la mujer en las diferentes tareas.

Tipo de labor	Recomendada a N° jornales	Utilizada/prod . N° jornales	Particip. mujer N° jornales	Mediana
1. Preparación del terreno				
- Mecanizada (desde la arada hasta la alomillada)	8 hrs/maq.			
- Mínima labranza (se chapea y se aplica quemante)		14	8.75	5
2. Siembra				
- Manual estacas con 6 u 8 yemas (se entierran 4)	8	8	5	5
3. Control de malezas				
- Manual				
- Aplicación de herbicida preemergentes con efecto selectivo	10	10	4.37	3.5
4. Cosecha				
- Cortar el follaje	2	2	1.25	5
- Retirar del terreno el follaje	2	2	1.25	5
- Cosecha semimecanizada	10			
- Cosecha manual		10	6.87	5.5
Total	36	46	27.5	

Fuente: Elaborada por la consultora con base en datos de la encuesta IICA/BID realizada en agosto/setiembre 1992 y recomendaciones técnicas de especialistas en el cultivo.

4. Acceso y uso de tecnologías agrícolas

Son escasos los datos sobre la demanda de la mujer rural por asistencia técnica y capacitación agropecuaria; la encuesta que se hizo proporcionó alguna información al respecto.

De las entrevistadas un 70% tiene acceso a la asistencia técnica y un 58% a la capacitación. Sin embargo, estos datos deben manejarse con cautela, pues las entrevistas fueron realizadas por agentes de extensión del MAG; por lo tanto, la mayoría de las entrevistadas son parte de la clientela atendida por esta institución. Esto se confirma al revisar los datos sobre las entidades que brindan asistencia técnica y capacitación (Cuadro 12), donde sobresale el MAG en ambos aspectos. Pero, es importante resaltar labor que está realizando en capacitación el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) en el sector agropecuario, 36 de las entrevistadas se refirieron a él.

Los datos citados parecen halagüeños, no obstante, al revisar los tipos de capacitación a los que tiene mayor acceso la mujer, se nota que entre 97 y 123 de las entrevistadas no han tenido acceso a capacitación alguna. Resaltan como métodos de capacitación la charla y la visita a finca, como aquellos a los que tiene mayor acceso la mujer (Figura 7).

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

Cuadro 12. Costa Rica: Acceso de la mujer rural a la asistencia técnica y a la capacitación agropecuaria.

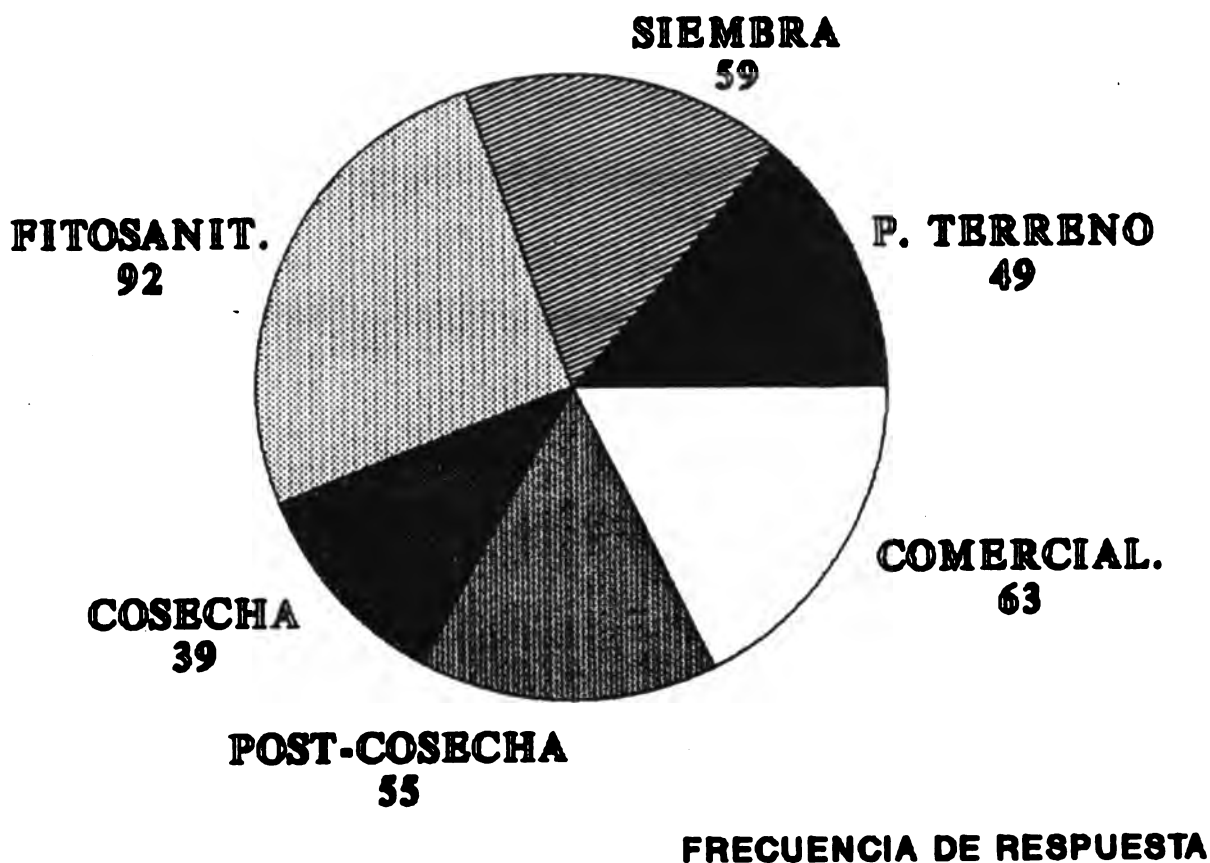
	Asistencia técnica	Capacitación
Acceso (%)	70.0	58.0
Entidades que la brindan (absoluto)		
MAG	72	53
CNP	22	12
IDA	11	9
INA	-	36
Empresa privada	5	-
Otro	19	19
NS/NR	41	57

Fuente: Elaborado por la autora con base en la encuesta IICA/BID, agosto-setiembre 1992.

Como se nota en el Cuadro 12, el acceso de la mujer rural a la capacitación es escaso y no es por falta de interés, pues las entrevistadas citan entre las áreas principales en las que podrían ser capacitadas: control de plagas y enfermedades, siembra, manejo pos-cosecha y comercialización (Figura 8).

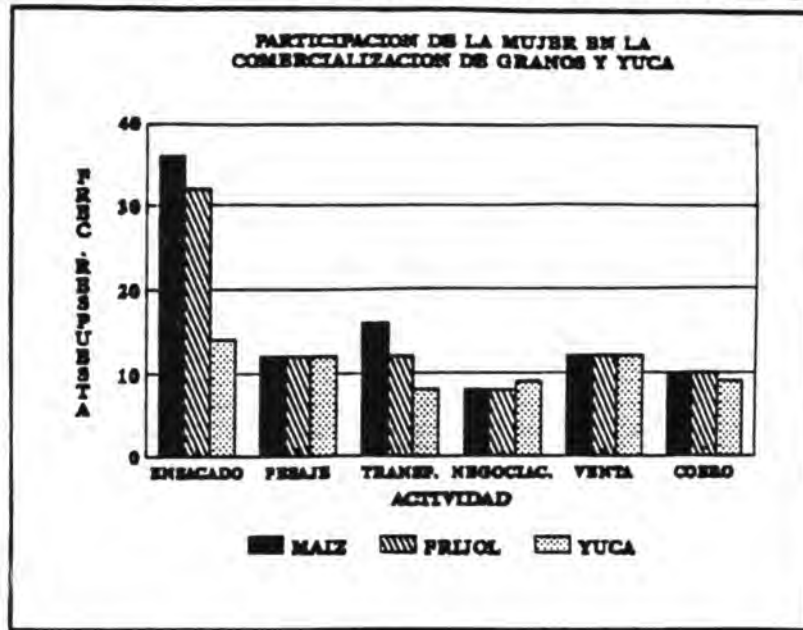
Las entrevistadas citan como efecto de la asistencia técnica y del cambio tecnológico, aumentos en la producción y en los costos. Ese incremento en los costos, en muchos de los casos, es una fuerte limitante para el productor a la hora de adoptar un cambio tecnológico.

Figura 8. Areas sobre las cuales le interesa a la mujer rural recibir capacitación.



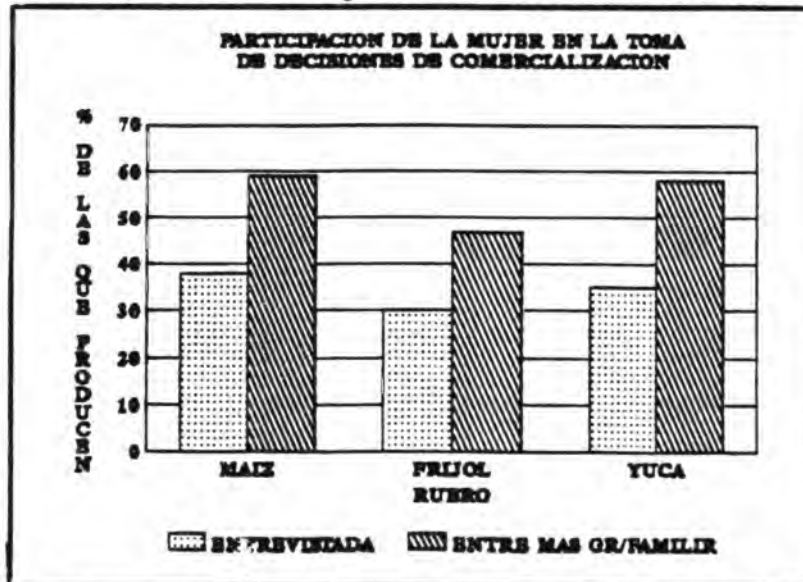
Fuente: Elaborada con base en los datos de la Encuesta IICA/BID realizada en agosto-setiembre 1992.

Figura 9. Participación de la mujer en la comercialización de granos y yuca.



Fuente: Elaborada con base en datos de la Encuesta IICA/BID realizada en agosto-setiembre 1992.

Figura 10. Participación de la mujer en la toma de decisiones de comercialización.



Fuente: Elaborada con base en datos de la Encuesta IICA/BID realizada en agosto-setiembre de 1992.

D. Comercialización

1. Participación de la mujer en la comercialización de maíz, frijol y yuca

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

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

Cuadro 13. Costa Rica: Tipo de mujer que participa en el ensacado de maíz y frijol por diferentes características.

Características	Maíz	Frijol
Hijos en el hogar		
No hay	1	1
De 0 a 8 años	5	4
De 9 y más años	20	20
Ambos	10	7
Tipo de productora		
Independiente	14	14
Asentamiento	15	15
Cooperativa	3	2
Otro	4	1
Tipo de tenencia		
Propia	23	23
Alquilada	6	5
Prestada	6	3
Otro	1	1
Tamaño de la explotación		
De 0 a 5 ha	23	16
De 6 a 10 ha	6	8
De 11 a 15 ha	3	4
De 16 y más ha	4	4
Base	36	32

Fuente: Elaborado por la consultora con base en datos de la encuesta IICA/BID, agosto/setiembre 1992.

La mayor participación de la mujer en el ensacado se debe posiblemente a que es un trabajo que realiza en la misma explotación como parte de las labores de poscosecha. La información recopilada indica menor participación en el transporte del producto al lugar de venta y pesaje, lo que se podría atribuir a que son trabajos en los que interviene la fuerza física y, en ocasiones, limita el trabajo de la mujer.

La baja participación de la mujer en las labores de pesaje y transporte al lugar de venta, inclusive, en el ensacado en el cultivo de yuca, se debe también a que muchas de las empresas compradoras brindan el servicio de cuadrillas de peones, quienes se encargan de esas labores; así se aseguran una buena calidad del producto.

La escasa intervención femenina en la negociación, venta y cobro, además de su relación con el traslado y pesaje, puede obedecer a varias causas entre las que se pueden citar:

- Factores culturales. La mujer campesina, en muchos casos, prefiere dejar esas actividades a los hombres de la casa, pues los compradores, por lo general, son hombres y ellas sienten cierta limitación para tratar con ellos.
- Lugar de la transacción. En la explotación es más sencillo; pero si es necesario trasladarse a una planta o centro de acopio, se complica la situación sobre todo si hay niños pequeños.

La participación de la mujer para tomar de decisiones sobre cuánto se vende y cuánto se consume en maíz y frijol, es mayor en el caso del maíz (Figura 10).

La intervención femenina en la toma de decisiones, tanto individual como compartida, aumenta en relación con lo que atañen al maíz y a la yuca, y en menor grado en el caso del frijol.

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

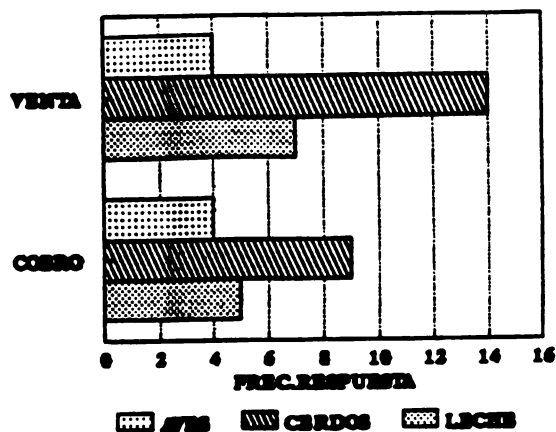
En relación con la participación de la mujer en labores pecuarias, cerdos, aves y ganado bovino, específicamente en la comercialización, se observa una disminución de su intervención en las actividades de venta y cobro. No obstante, esta aumenta ligeramente en lo que se refiere a la comercialización de cerdos. Probablemente, la cría de aves (para engorde y producción de huevos) y el ordeño sean actividades que realiza para el autoconsumo, para asegurar una alimentación básica familiar (Figura 11).

3. Principales agentes comercializadores

Los datos de la encuesta realizada a nivel nacional demuestran que el principal agente a través del cual vende su producto la mujer rural, es el intermediario. Casi un 40% del total de entrevistadas (135) lo manifestaron así. El segundo agente, en lo referente a granos, es el CNP con un 17% del total de entrevistadas (Figura 12). Un 13% de las entrevistadas dijo vender su producto a las plantas procesadoras, las cuales ofrecen el servicio de compra en la finca y cosecha por medio de cuadrillas de peones, lo que favorece a la mujer productora de raíces y tubérculos, pues este tipo

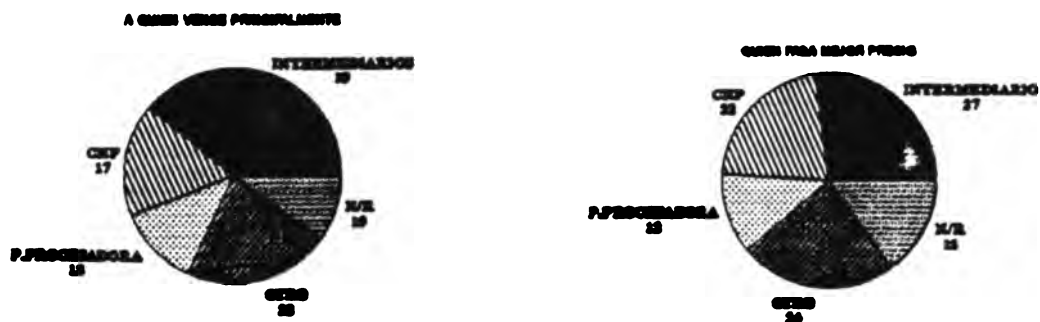
de labores es sumamente pesado para ella. Sin embargo, algunas de estas plantas tienden a castigar mucho el precio, perjudicando la rentabilidad del cultivo.

Figura 11. Participación de la mujer en la comercialización de aves, cerdos y leche.



Fuente: Elaborada con base en datos de la Encuesta IICA/BID realizada en agosto-setiembre de 1992.

Figura 12. Principales agentes comercializadores.



Fuente: Elaborada con base en datos de la Encuesta IICA/BID realizada en agosto-setiembre de 1992.

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

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

4. Aspectos sobre venta

Para 36 de las entrevistadas (27% del total) el que paga mejor precio por los productos es el intermediario; 30 de las entrevistadas (22% del total) opinaron que es el CNP y 16 de ellas afirmaron, que la planta procesadora.

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

Lo anterior parece señalar que la productora prefiere vender al intermediario que paga al contado para asegurarse el ingreso en forma inmediata, en especial, cuando el producto en venta corresponde al grupo de las raíces y tubérculos. Con frecuencia, se presentan casos de compradores a crédito con quienes no vuelven a ver ni el producto ni el dinero, como se mencionó en el capítulo de antecedentes.

Sobre quién vende, la información obtenida indica que 53 de las entrevistadas respondieron que ellas y 45 que el compañero (Figura 13). Cuando se refiere a quién cobra y recibe el dinero, 59 de las entrevistadas manifestaron ser ellas quienes efectuaban esta acción y 42 que el compañero.

En la mayoría de los casos, independientemente del tipo de productora y del tamaño de explotación, predomina el criterio de que es la mujer quien cobra y recibe el dinero. Pero, en explotaciones de 6 ha a 10 ha parece que es el compañero el que se dedica a esas actividades.

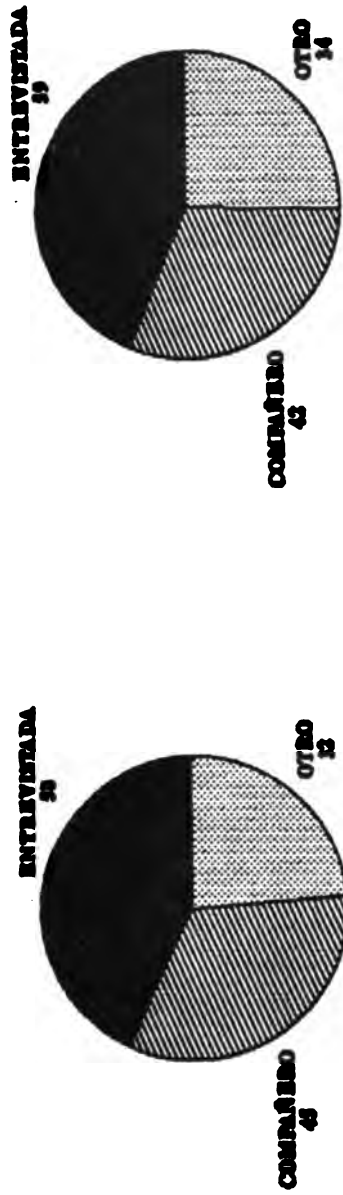
Cuando se preguntó cuánto recibe del producto de la venta, 59 de las entrevistadas respondieron que todo el producto de la venta y 18 la mitad (Figura 14).

5. Problemas en la comercialización

Las mujeres entrevistadas mencionan como principales problemas en la comercialización de productos agrícolas los siguientes:

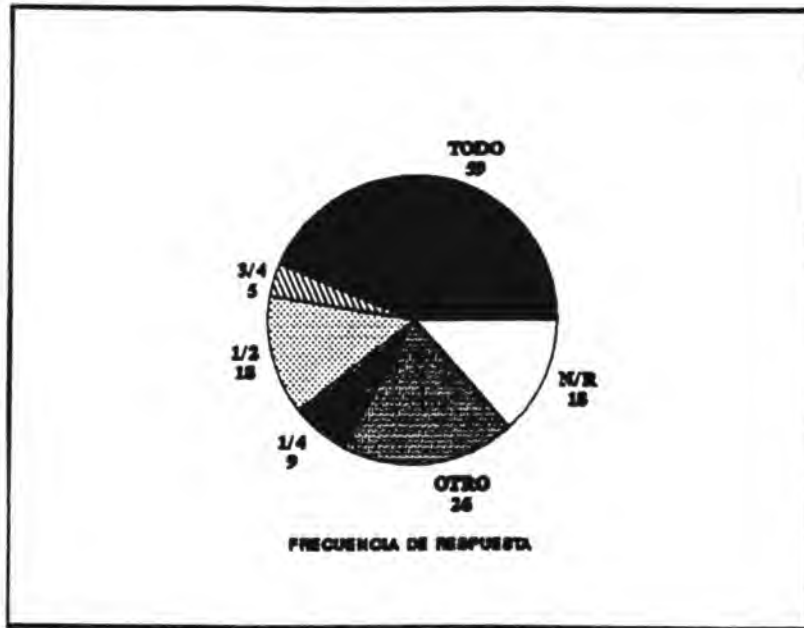
1. Precios: 84 de las entrevistadas así lo manifestaron.
2. Exceso de *intermediarios*: 26 de las entrevistadas.
3. Atrasos en los pagos: 23 de las entrevistadas.

Figura 13. Aspectos sobre venta: Quién vende, cobra y recibe el dinero.



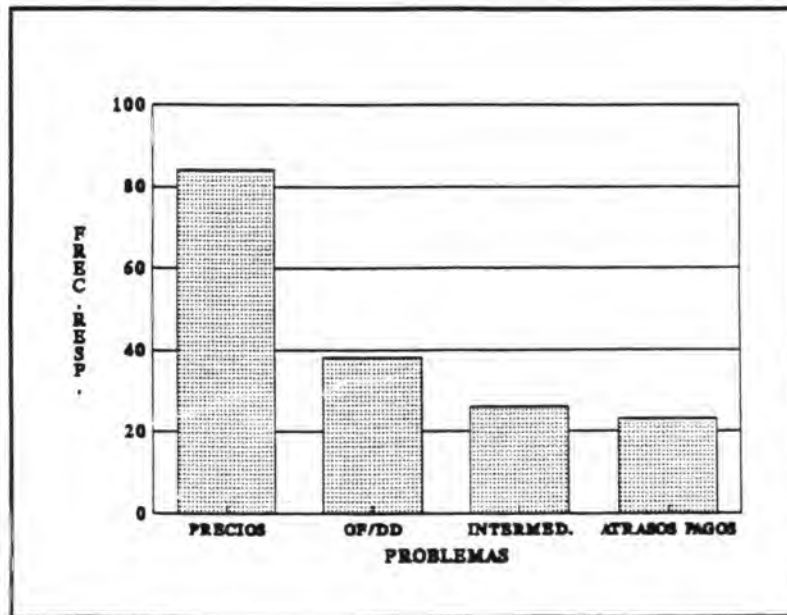
Fuente: Elaborada con base en datos de la Encuesta IICA/BID realizada en agosto-setiembre de 1992.

Figura 14. Cuánto recibe de la venta.



Fuente: Elaborada con base en datos de la Encuesta IICA/BID realizada en agosto-setiembre de 1992.

Figura 15. Problemas en la comercialización.



Fuente: Elaborada con base en datos de la Encuesta IICA/BID realizada en agosto-setiembre de 1992.

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

Ambos factores provocan incertidumbre y limitan el poder de negociación de las productoras, en especial de las pequeñas, las deja a merced del intermediario y las obliga a vender a crédito.

E. Limitaciones u Obstáculos

Entre las principales limitaciones que enfrenta la mujer rural productora de alimentos están las que se tratarán a continuación:

1. Normativos e institucionales

Si bien no hay leyes que discriminen a la mujer rural en el sector agropecuario, en las instituciones relacionadas con la generación y transferencia de tecnología, y en menor grado, con la comercialización se centra la atención y el servicio en un miembro de la familia denominado productor o agricultor al que se le asigna género masculino; la mujer, en el mejor de los casos, se considera como colaboradora, pero no productora.

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

Ej: MAG 576 técnico-profesionales: 12% mujeres
 34 técnico-profesionales, estaciones experimentales: 8% mujeres
 CNP Departamento Agrícola, predominio masculino.

2. Socioculturales

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

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

Se desconoce la existencia de diferentes responsables dentro de la unidad familiar y que las decisiones sobre producción y comercialización son tomadas generalmente por el grupo familiar.

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

Al analizar la matrícula de 1991 en los colegios técnico-profesionales agropecuarios, se encontró que del total de estos colegios (51), 19 de ellos no tenían mujeres. En aquellos donde sí había, en las especialidades agropecuarias la relación era de 61 hombres por una mujer.

En el caso de las universidades, del total matriculado en agronomía durante el segundo semestre de 1992 (padrón provisional de matrícula) el porcentaje de mujeres no superó el 22 por ciento (Anexo 8).

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. Tecnología

Conclusiones	Recomendaciones		
	Política	Medida	Estrategia
1. Las políticas sectoriales parten del concepto de productor/agricultor hombre y no contemplan a la mujer productora.	Que en la formulación de políticas globales y sectoriales se incluya a la mujer como agente activo del desarrollo, dentro del marco de la Ley de Igualdad Real de la Mujer.	Lograr que a nivel del sector agropecuario se interprete el término productor/agricultor independientemente del sexo.	1. Crear una comisión inter-institucional del sector agropecuario, con el fin de elaborar un programa que inserte a la mujer rural productora de alimentos.
2. Existe escasa información estadística por sexos en el sector agropecuario. Esto dificulta cuantificar el aporte de la mujer en el sector.	Que la estadísticas agropecuarias se desglosen por sexo.	Crear en el mediano plazo estadísticas agropecuarias por género.	1. Reactivar y rediseñar la encuesta agropecuaria. 2. Ajustar la boleta del censo agropecuario para que contemple la perspectiva de género.

Conclusiones	Recomendaciones		
	Política	Medida	Estrategia
<p>3. La mujer rural productora de alimentos desempeña múltiples roles como parte de la estrategia de sobrevivencia. Esto hace que trabaje unas 16 horas por día, jornada que distribuye entre sus labores agrícolas, pecuarias y domésticas.</p> <p>4. En promedio la mujer rural dedica a labores agrícolas entre 4h/d y 6 h/d. Principalmente, entre las 7am-8am y 11am-12m y entre 1pm-2pm y 3pm-4 pm.</p> <p>5. La mujer participa activamente en las labores de chapea, siembra, fertilización, control manual de malezas y cosecha.</p> <p>6. Entre las labores pecuarias donde se da una mayor participación de la mujer están la limpia de chiqueros y gallineros, y alimentación.</p>		<p>Lograr que extensionistas e investigadores consideren los múltiples roles que desempeña la mujer rural y su disponibilidad de tiempo.</p>	<p>1. Contemplar en el diseño de los programas de capacitación y asistencia técnica la disponibilidad de tiempo de la mujer rural según se desprende de este estudio.</p> <p>2. Lograr que en las actividades de capacitación y asistencia técnica se invite tanto al hombre como a la mujer.</p>

Conclusiones	Recomendaciones		
	Política	Medida	Estrategia
<p>7. Los tipos de tecnología más utilizados por la mujer son: manual (siembra, control de malezas y cosecha) y el químico (fertilización).</p>		<p>Hacer que los investigadores y extensionistas consideren al productor mujer u hombre en los procesos de generación, validación y transferencia de tecnología.</p> <p>Introducir en el cambio de metodología de investigación y extensión (INVEX) por desarrollar en el MAG, la condición de género, desde la fase de diagnóstico.</p>	<p>1. Concientizar a los investigadores y extensionistas sobre la importancia de la mujer rural productora de alimentos, de manera que la adopción de un nuevo sistema de trabajo que considere la perspectiva de género se convierta en una necesidad sentida.</p> <p>2. Integrar grupos mixtos (mujer/hombre).</p> <p>3. Lograr que el INVEX trabaje con la unidad socioeconómica del sistema de producción, entendiendo este como el sistema finca.</p> <p>4. Trabajar con fincas enlace, donde la mujer sea la productora.-ductora.</p>

Conclusiones	Recomendaciones		
	Política	Medida	Estrategia
8. El uso de tecnologías recomendadas se ve limitado por factores de costo y acceso.		Introducir tecnologías con una relación costo-beneficio alta.	1. Incorporar los conceptos de costos y rentabilidad en la generación y transferencia de tecnología.
9. La mujer rural por su patrón cultural siente limitaciones para participar en actividades de transferencia de tecnología, en lo que también influye el escaso tiempo de que dispone. 10. Los investigadores y extensionistas conocen poco sobre la relación hombre/mujer en la economía familiar.		Modificar los esquemas socioculturales que obstaculizan la inserción de la mujer rural en las actividades productivas y en los servicios.	1. Revisar los programas de estudio e introducir ajustes tendientes a romper dichos esquemas.

B. Comercialización

Conclusiones	Recomendaciones		
	Política	Medida	Estrategia
<p>1. La mujer participa, en mayor o menor medida, en la comercialización de productos agrícolas.</p> <p>2. La mujer prefiere participar en los procesos de comercialización que no impliquen mayor desplazamiento de su parcela (ensacado, cría y venta de cerdos).</p> <p>3. La mujer participa en la toma de decisiones -sea individual o con otros miembros de la familia- sobre todo en los aspectos relacionados con quién vende, quién cobra y quién recibe el dinero.</p>	<p>Que en la formulación de políticas globales y sectoriales se incluya a la mujer como agente activo del desarrollo, dentro del marco de la Ley de Igualdad Real de la Mujer.</p>	<p>Facilitar el acceso de la mujer a los mercados locales.</p>	<p>1. Fortalecer los mercados locales y facilitar la participación de la mujer en ellos.</p> <p>2. Propiciar la organización de las mujeres productoras para que comercialicen sus productos.</p>

Conclusiones	Recomendaciones		
	Política	Medida	Estrategia
<p>4. Entre los principales problemas que enfrenta la mujer productora y comercializadora están: precios (incertidumbre ante apertura de mercados, escasa información), intermediación y atrasos en los pagos.</p> <p>5. La mujer rural vende principalmente al intermediario y al CNP y prefiere la forma de pago al contado.</p> <p>6. El no dominio de normas de calidad para el mercado de exportación y manejo poscosecha hace que se le castigue el producto por calidad y se dé una mayor intermediación.</p>		<p>Mejorar la capacidad negociadora de la mujer ante el intermediario.</p>	<p>1. Capacitar a la mujer rural sobre manejo pos-cosecha para reducir pérdidas por este factor.</p> <p>2. Fortalecer los mecanismos de información de precios y mercados para que llegue a la mujer rural.</p>

Conclusiones	Recomendaciones		
	Política	Medida	Estrategia
<p>7. La participación de la mujer en las ferias del agricultor es entre un 10% y 16%, en el CENADA un 2% y en las agencias de compra del CNP (entrega de granos) entre un 3.8% y 5.8 %.</p>			<p>1. Lograr que los centros agrícolas cantonales (CACs), promuevan, a nivel de localidad, proyectos de grupos de productoras tendientes a sacar el producto y traerlo a las ferias del agricultor para minimizar costos de transporte.</p>

Conclusiones	Recomendaciones		
	Política	Medida	Estrategia
			<p>2. Impulsar que la División Nacional de Mercadeo y Agroindustria y las mujeres productoras y comercializadoras identifiquen la zona y el tipo de proyectos que podrían desarrollar y que constituyan alternativas viables de empleo en las diferentes regiones.</p> <p>3. Lograr que todo proyecto agropecuario donde participen mujeres productoras financiado por las ONGs, incluya entre los componentes sujetos a financiamiento, la asistencia técnica integral y directa en aspectos organizativos, administrativos, productivos y de mercadeo.</p>

BIBLIOGRAFIA

- CADESCA (COMITE DE ACCIÓN DE APOYO AL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL DE CENTROAMERICA). 1991. Caracterización de los productores de granos básicos de Costa Rica. Tipología y Políticas agrarias. San José, C.R. 106 p.
- CADESCA-CEE(COMITÈ DE ACCIÓN DE APOYO AL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL DE CENTROAMÉRICA-COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA). 1988. Seminario taller sobre sistemas de información de mercados y políticas de regulación y control de precios en materia de granos básicos. Memoria. San José, C.R.
- CATIE (CENTRO AGRONÓMICO TROPICAL DE INVESTIGACIÓN Y ENSEÑANZA). 1985. El pequeño agricultor y la comercialización de sus hortalizas y raíces tropicales. Casos en Nicaragua y Costa Rica. Turrialba, C.R. p. 43-55.
- CATIE-MAG(CENTRO AGRONÓMICO TROPICAL DE INVESTIGACIÓN Y ENSEÑANZA-MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA). 1985. Alternativa de manejo para el sistema maíz-maíz. Pococí-Guácimo. Informe Técnico no.62. Turrialba, C.R..
- _____. 1986. Alternativa de manejo para el sistema maíz-yuca. Pococí-Guácimo. Informe Técnico no. 64. Turrialba, C.R.
- CEPAL (COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMERICA LATINA). 1990. Los grandes cambios y la crisis: Impacto sobre la mujer en América Látina y el Caribe. Santiago, Chi. p. 81-119.
- CNP (CONSEJO NACIONAL DE PRODUCCIÓN). 1992. Análisis general de la situación actual de la producción de maíz blanco en Costa Rica. San José. 14p.
- _____. 1992. Problemática del mercadeo de raíces y tubérculos tropicales. San José, C.R. 12p.
- DIAZ S., J. 1991. Estudio de comercialización en rubros de consumo popular. Caso de Costa Rica. San José. 56p.
- ELSON, D. 1990. Sección 3: La respuesta de la mujer a la crisis de la deuda. Revista Desarrollo No.16. Madrid, España. p. 61-68.
- FAO (ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACIÓN Y LA AGRICULTURA). 1985. Aprender de las campesinas. Manual de capacitación rural para fomentar las actividades de la mujer en la comercialización. Roma, Italia. 45p.
- FIDA-IICA (FONDO INTERNACIONAL DE DESARROLLO AGRICOLA-INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN PARA LA AGRICULTURA). 1991. Informe de la consulta regional sobre el adelanto económico de la mujer rural en el Africa Subsahariana. Dakar, Senegal.

FIDA-IICA (FONDO INTERNACIONAL DE DESARROLLO AGRICOLA-INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA). 1991. Las instituciones y los agentes de extensión en la perspectiva de sistemas de producción. San José, C. R.

_____. 1991. Seminario sobre el progreso económico de la mujer rural en América Latina y el Caribe. Informe. San José, C. R.

_____. 1991. Seminario sobre el progreso económico de la mujer rural en América Latina y el Caribe. Sistemas de extensión dirigidos a la mujer rural. Informe. San José, C. R.

_____. 1991. Seminario sobre el progreso económico de la mujer rural en América Latina y el Caribe. Análisis del proceso de toma de decisiones en sistemas productivos con referencia a género. Informe. San José, C. R.

_____. 1991. Un enfoque participativo como base para una declaración de políticas y directrices para la acción sobre el progreso económico de la mujer rural. San José, C. R. 19p.

FUNDACIÓN ARIAS PARA LA PAZ Y EL PROGRESO HUMANO. 1991. El acceso de la mujer a la tierra en Costa Rica. Informe preliminar. San José.

IICA (INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN PARA LA AGRICULTURA). 1991. Mujer y modernización agropecuaria. Balance, perspectivas y estrategias. Programa III: Organización y administración para el desarrollo rural. San José, C. R.

ISNAR (INTERNATIONAL SERVICE FOR NATIONAL AGRICULTURAL RESEARCH). 1990. Efectos de los Cambios estructurales en el MAG de Costa Rica, sobre la relación entre investigación y transferencia de tecnología en maíz. Viviana Palmieri. San José. 20 p.

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

LEÓN, M.; DEERE, C.D. 1980. Planteamientos teóricos y metodológicos para el estudio de la mujer rural y el proceso de desarrollo de capitalismo. Mujer y Capitalismo agrario, Bogotá, ACEP.

LEÓN, M.; DEERE, C.D. 1982. Producción campesina, proletarización y la división sexual del trabajo en la zona andina. Las trabajadoras del agro. Bogotá, ACEP.

LOPEZ, M. C.; CAMPILLO, F. s.f. Problemas teóricos y operativos en la ejecución de una política para la mujer campesina. s.n.t.

- MAG (MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA). 1991a. Diagnóstico científico de la información agronómica de arroz, frijol, maíz y sorgo en Costa Rica de 1980 a 1990. (Primera Actividad Nacional). San José.
- _____. 1991b. Diagnóstico agronómico de los principales sistemas de producción de los granos básicos en las zonas de Potrero Grande, Puerto Jiménez y la Cuesta. (Segunda Actividad Nacional). José González A., Adrián Morales E. y Roberto Tinoco M. San José, C.R.
- _____. 1991c. Metodología para el sistema de investigación y extensión en fincas. 2da. versión. San José, C.R. p. 47.
- _____. 1991d. Organización de la estrategia de la extensión agrícola. San José, C.R.
- _____. 1991e. Programa de modernización y fortalecimiento institucional e inversión sectorial agropecuario. Diagnóstico de la Investigación y Extensión Agrícola.
- _____. 1992. Capacitación en el Programa de reforzamiento a la investigación agronómica. Informe técnico. San José, C.R.
- MIDEPLAN-IDA-FAO-PL/480-AID-ONU. 1984. Taller Nacional sobre la participación de la mujer campesina en actividades productivas del sector primario. "Situación de la organización de mujeres en los asentamientos del IDA". La Catalina, C.R. 16 al 20 de octubre de 1984.
- MIDEPLAN-IDA-FAO-PL/480-AID-ONU. 1984. Memoria seminario sobre análisis de las políticas del Sector Agropecuario y su vinculación con la situación de la mujer campesina. La Catalina, C.R. 16 al 20 de octubre.
- MIDEPLAN. 1992. Proyecto de crédito y desarrollo rural para pequeños productores de la zona norte. Tomo I, II y III. San José, Costa Rica.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL. 1991. Situación de la mujer rural en Costa Rica. San José, C.R. 22 p.
- OIT (ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO). 1987. Medición de las actividades económicas de la mujer. Santiago, Chi. 67p.
- PALMIERI, V ; MARÍN M. 1989. Generación, transferencia y adopción de tecnología en maíz. San José, C.R. 50 p.
- PIMA (PROGRAMA INTEGRAL DE MERCADEO AGROPECUARIO). 1992. Diagnóstico sobre la organización y funcionamiento de las Ferias del Agricultor y la participación del productor en las mismas. Heredia, C.R. 12 p.

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

UNICEF-IICA (FONDO DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA INFANCIA-INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA). 1988. Proyecto participación de la mujer campesina en el desarrollo rural del istmo centroamericano. C.R.

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

ANEXOS

ANEXO 1

Listado de Personas Entrevistadas

Institución	Nombre del entrevistado	Fecha de la entrevista
BOLPRO	Heydi Bolaños Barquero Directora del Programa de Granos	11 de agosto, 1992
Dpto. de Mercadeo Agropecuario del MAG	Manuel Porras Gerente del Programa de Ferias del Agric.	17 de agosto, 1992
CENADA	Rónald Acuña y Miguel Monterrey Dpto. Técnico del PIMA	20 de agosto, 1992
CNP	Eduardo Solano, Director de Planific. Marco Tulio Castro Germán Hernández	28 de agosto, 1992 10 de junio, 1992 23 de junio, 1992
Comisión de la Yuca	Rodolfo González	24 de agosto, 1992
MAG	Hernando Ureña Marta Villegas Osvaldo Bolaños Lucila Camacho Manuel Rodríguez Guillermo Solís	15 de mayo, 1992 06 de mayo, 1992 15 de mayo, 1992 20 de mayo, 1992 26 de mayo, 1992 22 de junio, 1992
IDA	Oscar Salinas Guillermo Muñoz Oscar Aguilar	25 de mayo, 1992 25 de mayo, 1992 25 de mayo, 1992
IICA	Viviana Palmieri	09 de junio, 1992
ACORDE	Mario Sancho	10 de junio, 1992
FINCA	María Marta Padilla	10 de junio, 1992
MIDEPLAN	Guillermo González	10 de junio, 1992
UCR	Carmen Navarro	15 de junio, 1992

Institución	Nombre	Apellido	Fecha de la entrevista
UNA	Gregorio	Alvarado	16 de junio, 1992
DGEC	María Eleonor	Alvarado y Alvaro Garreta	14 de mayo, 1992
Ministerio de Educación	Rodolfo Benavides		10 de junio, 1992
Entrevistas de campo:			
Región Huetar Norte	Mujeres productoras		23 de mayo, 1992
Región Huetar Atlántica	Mujeres productoras		30 de mayo, 1992
Región Brunca	Mujeres		03 de junio, 1992

ANEXO 2

Guía de Entrevistas a Mujeres Rurales Productoras de Alimentos

Aspectos generales

1. Estructura del grupo familiar y caracterización del tipo de familia por sexo, edad, parentesco, grado de participación dentro de la unidad productiva y la reproductiva, educación, aporte al ingreso familiar, ocupación principal del jefe de hogar y procedencia.
2. Tipo de productores:
 - Independiente-Organizado (cooperativa-asentamiento-asociación-grupo-otro)
3. Tenencia de la tierra
 - Tipo de tenencia (con título de propiedad-asentamiento (sin título de propiedad)-alquilado-cedido-otro)
 - Area (ha) y ubicación de la(s) propiedad(es)
 - Usos (tipos de cultivo o actividad pecuaria)
 - Area dedicada a cada uso (agrícola-pecuario)
4. Mujer rural: Participa usted en la decisión de:
 - Qué producir, cómo, dónde y cuándo.
5. Aporte de la mujer rural a las diferentes labores en las etapas de preparación del terreno, producción, cosecha, poscosecha, procesamiento y comercialización con respecto a los demás miembros de la unidad productiva.
6. Organización y distribución del tiempo de la mujer rural en las labores productivas y reproductivas.

Tecnología

1. Tipo de tecnología utilizada por cultivo en las fases de preparación del terreno, producción, cosecha, poscosecha.
2. ¿Cómo aprendió la tecnología que utiliza?

3. ¿El tipo de tecnología, se adapta a sus necesidades y situación?
4. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación? Sí ___ No ___
5. ¿Aplica algo de esa capacitación? Sí ___ No ___
 ¿Qué aplica?
 ¿Por qué no la aplica?
6. ¿Recibe algún tipo de asistencia técnica? Sí ___ No ___ ¿Cuál? ¿Quién se la brinda?
7. ¿Qué opina del servicio de asistencia técnica?
8. ¿Cuando usted tiene alguna consulta sobre un cultivo o labor, a quién recurre y por qué?
9. Volumen de producción/cultivo, ¿cuánto deja para autoabastecimiento?
10. ¿Realiza algún tipo de proceso? Sí ___ No ___ ¿Cuál?
11. ¿Qué tiempo le demanda la transformación?
12. ¿Cuánto y a quién vende lo procesado?
13. ¿Qué otros rubros se producen en la unidad productiva?
14. ¿Por qué se producen éstos?
15. ¿Tipo de tecnología utilizada?
16. ¿En la aplicación de técnicas y habilidades, participa usted en las decisiones?
17. Es considerada como informante calificada sobre técnicas nuevas o de bajo costo.

Comercialización por producto

1. ¿Cuáles labores realizan en la etapa de poscosecha?
2. ¿Qué tipo de tecnología utilizan?
3. ¿Cómo y dónde aprendieron estas técnicas?
4. ¿Quiénes realizan estas labores de poscosecha y qué tiempo les toma cada una?
5. ¿Para qué mercado producen y en qué porcentaje? Consumo interno-Exportación.

6. ¿Cómo empacan?
7. ¿Qué calidad producen?
8. ¿Cómo determinan la calidad? 1era. 2da. 3era.
9. ¿Cómo y dónde aprendieron las técnicas de empaque y control de calidad?
10. ¿Quién consigue al comprador?
11. ¿A quién le venden? (minorista, intermedio, mayorista)
12. ¿Quién negocia?
13. ¿Dónde se lleva a cabo la venta?

(Finca....., Se organizan y sacan el producto al mercado,
otro.....)
14. ¿Cómo realizan el transporte? ¿Quién lo contrata? ¿Quién lo paga?
15. ¿Cómo se fija el precio y la forma de pago?
16. ¿A qué precio vendieron cada producto?
17. Al realizar la venta:
 - ¿Quién cobra y recibe el dinero?
 - ¿Quién lo distribuye?
 - ¿Cómo lo distribuye?
 - ¿Usted recibe algo? ¿Cuánto?

CUESTIONARIO DE ENTREVISTA INDIVIDUAL

Cuestionario _____

A. Generalidades

1. Lugar de la entrevista

Provincia _____ Cantón _____ Distrito _____

2. Datos del entrevistado

Nombre _____

Edad de la entrevistada 1 ___ / 18-24 2 ___ / 25-34
3 ___ / 35-44 4 ___ / 45 +

Estado civil _____

1 ___ / Con compañero 2 ___ / Sin compañero

Escolaridad 1 ___ / Primaria 2 ___ / Secundaria 3 ___ / Otro

Ocupación/oficio del jefe de familia _____

Origen de la familia

1 ___ / Misma provincia 2 ___ / Otra ¿Por qué el cambio? _____

Estructura del grupo familiar

Cantidad de hijos / edad	
Hijos	Número
0 - 8	
9 - 17	
+ 18	
Hijas	
0 - 8	
9 - 17	
+ 18	

Vive en la parcela 1 ___ / Sí 2 ___ / No

Distancia de la parcela _____ mts _____ km

3. Cómo distribuye un día de su vida

4-5 am _____	12-1 pm _____
5-6 am _____	1 -2 pm _____
6-7 am _____	2 -3 pm _____
7-8 am _____	3 -4 pm _____
8-10 am _____	4 -6 pm _____
10-12 am _____	6 -8 pm _____

- | | |
|------------------------------------|-------------------------|
| 1. Labores agrícolas | 7. Traer leña |
| 2. Labores pecuarias | 8. Limpieza de la casa |
| 3. Cuidado de los niños o enfermos | 9. Act. de la comunidad |
| 4. Preparación de alimentos | 10. Act. religiosa |
| 5. Lavado de ropa | 11. Otra |
| 6. Traer agua | |

B. Aspectos productivos y tecnológicos

1. Tipo de productora

1 ___ / Independiente 2 ___ / Asentamiento

3 ___ / Cooperativa 4 ___ / Otro

2. Tipo de tenencia

1 ___ / Propia 2 ___ / Alquilada 3 ___ / Prestada 4 ___ / Otro

3. Tamaño de la explotación _____ ha _____ mz.

4. ¿Quiénes trabajan en la parcela?

1 ___ / Entrevistada

4 ___ / Compañero

2 ___ / Hijas

5 ___ / Hijos

3 ___ / Otras mujeres

6 ___ / Otros hombres

5. ¿Cuántas personas de su familia trabajan fuera de la parcela y aportan al hogar?

Temporal _____ Hombres _____ Mujeres

Permanente _____ Hombres _____ Mujeres

6. ¿Cuánto representa el aporte al ingreso familiar?

1 ___ / Todo 2 ___ / 3/4 3 ___ / 1/2 4 ___ / 1/4

5 ___ / Otro especifique _____

7. Aporte propio a las diferentes labores agrícolas y pecuarias que realiza.

Tipo de labor	Maíz #hor/día	Frijol #hr/día	Yuca u otro tubérc. #horas/día	Quién más participa
<p>1. Preparación del terreno</p> <p>Manual</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chapea - Estaquear - Poner cuerda <p>Mecanizado</p> <ul style="list-style-type: none"> - Arado - Rastreada - Alomillado 				
<p>2. Siembra</p> <p>A. Espeque</p> <ul style="list-style-type: none"> - Siembra después de la chapea <p>B. Tapado</p> <p>C. Siembra por estacas</p>				
<p>3. Fertilización</p> <ul style="list-style-type: none"> - A la siembra - Segunda fertilización - Aplicación abono foliar 				
<p>4. Control de malezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Manual - Aplic. de herbicidas quemantes y sistémicos - Aplic. de herbicidas preemergentes con efecto selectivo 				

<p>5. Control de enfermedades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Control mediante prácticas culturales - Aplic. de fungicidas 				
<p>6. Control de plagas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aplic. de insecticidas - Aplic. de babocidas 				
<p>7. Cosecha</p> <p>Maíz</p> <ul style="list-style-type: none"> - Doblado - Recolección - Aventada <p>Frijol</p> <ul style="list-style-type: none"> - Arrancar - amontonar - Aporrea - Aventada <p>Yuca</p> <ul style="list-style-type: none"> - Corta de follaje - Retiro del follaje del terreno - Cosecha manual - Cosecha semimecanizada 				

Tipo de labor	Maíz #hor/día	Frijol #hr/día	Yuca u otro tuberc. #horas/día	Quién más participa
8. Post cosecha - Secado - Almacenaje - Transporte interno (finca)				
9. Comercialización - Ensacado - Pesaje - Transporte al lugar de venta - Negociación - Venta - Cobro				
Tipo de labor	Cerdos #hor/día	Aves #hor/día	Ganado bovino #hor/día	Quién más participa
10. Pecuario 1. Manejo - Limpia de chiqueros y gallineros - Alimentación de los animales - Recolección de huevos - Ordeño - Elaboración de quesos 2. Vacunación 3. Comercialización - Venta - Cobro				

6. Producción

	Maíz	Frijol	Yuca
¿Cuántos qq produjo?			
¿Cuántos qq consumió?			
¿Cuántos qq vendió?			

7. Matriz de decisiones

Quién toma la decisión sobre:

	Maíz	Frijol	Yuca
¿Qué se produce?			
¿Cómo se produce?			
¿Cuánto se vende?			
¿A quién se le vende?			
¿Cuánto se consume?			

8. ¿Qué otros rubros produce en su unidad productiva (parcela)?

Rubro	Area prod. (ha)	Destino	
		Autoconsumo %	Venta %

C. Comercialización

1. ¿A quién vende principalmente?

1. ___ / Intermediario 4 ___ / Planta procesadora
 2. ___ / CNP 5 ___ / Otro Especifique _____
 3. ___ / Otro productor

2. ¿Quién le paga mejor precio?

1. / Intermediario 4 / Planta procesadora
2. / CNP 5 / Otro Especifique _____
3. / Otro productor

3. ¿Forma de pago?

1. / Al contado 2. / Crédito
3. / Otro Especifique _____

4. ¿Quién vende?

1. / Entrevistada 2. / Compañero 3. / Hijo
4. / Otro Especifique _____

5. ¿Quién cobra y recibe el dinero?

1. / Entrevistada 2. / Compañero 3. / Hijo
4. / Otro Especifique _____

6. ¿Cuánto recibe usted de la venta?

1. / Todo 2. / 3/4 3. / 1/2 4. / 1/4
5. / Otro Especifique _____

7A. Principales problemas de comercialización

1. / Precios 2. / Sobreoferta 3. / Escasez de demanda
4. / Intermediarios 5. / Atrasos en los pagos
6. / Otro Especifique _____

7B. ¿Con qué productos?

1. / Maíz y frijol 2. / Yuca 3. / Otro Especifique _____

D. Asistencia técnica/transferencia de tecnología

1. ¿Ha recibido asistencia técnica?

1. / Sí 2. / No (Pase a la pregunta 3)

2. ¿Quién se la ha brindado?

1. MAG 2. CNP 3. IDA 4. Empresa privada
5. Otro Especifique _____

3. ¿Ha recibido capacitación?

1. / Sí 2. / No (Pase a la pregunta 8)

4. ¿Quién se la ha brindado?

1. MAG 2. CNP 3. IDA 4. INA

5. Otro Especifique _____

5. Tipo de capacitación

	Maíz	Frijol	Yuca
1. Entidad			
2. Tipo de capacitación			
-Charla			
-Día demostrativo			
-Visita a finca			
-Parcela demostrativa			
-Otro			
3. Duración horas/días			
4. Contenido			
-Prácticas de cultivo			
-Fertilización			
-Control de plagas			
-Control de enfermedades			
-Preparación terreno			
-Sistemas de siembra			
-Cosecha			
-Otro			
5. Aplica algo			
-Sí			
-No			
6. Motivo			
-Costo			
-No se adapta a su situación			
-Otro especifique			

6. ¿La asistencia técnica que usted recibe ha incrementado o disminuido su producción?

1. ___ / Disminuido 2. ___ / Aumentado 3. ___ / Sigue igual
4. ___ / NS/NR

7. ¿La tecnología recomendada que efecto produce en sus costos de producción?

1. ___ / Los ha incrementado 2. ___ / Han disminuido
3. ___ / No han cambiado 4. ___ / NS/NR

8. ¿En qué áreas le interesa ser capacitado?

1. ___ / Preparación del terreno 2. ___ / Siembra 3. ___ / Control de plagas y enfermedades
4. ___ / Cosecha 5. ___ / Manejo post-cosecha 6. ___ / Comercialización
7. ___ / Otro

¿En qué productos? _____

INSTRUCTIVO

1. Características de la mujer a entrevistar

a. Debe hacerse una entrevista por cada uno de los siguientes tipos de mujeres productoras:

1. Mujer sola, jefa de hogar, independiente.
2. Mujer que colabora con otros miembros de su familia en las labores agrícolas, independiente.
3. Mujer productora de un asentamiento campesino.
4. Mujer productora miembro de una cooperativa u otra asociación productiva.
5. Mujer productora minifundista.

En caso de que no se encuentre alguna mujer productora perteneciente a uno de estos tipos, se recarga esa entrevista a alguno de los otros tipos.

- b. Mujer productora de granos básicos (maíz y frijol) y/o raíces y tubérculos (principalmente yuca).
- c. Mujeres productoras que realizan sus labores agrícolas en parcelas cuyo tamaño oscila entre las 0 y 20 hectáreas, ya sean propias, alquiladas o prestadas.

2. La encuesta debe ser leída a la entrevistada en su totalidad.

3. En caso de que una respuesta de la entrevistada se salga de las alternativas contempladas en la pregunta, favor anotarla en la parte posterior del cuestionario, junto con el número de pregunta.

4. Por favor hacer la letra legible.

5. **Aclaraciones en lo que corresponde al cuestionario:**
- a. **Punto A. GENERALIDADES:** Pregunta 3, puede darse más de una opción. Por ejemplo: entre las 4 y 5 de la mañana puede combinar las labores pecuarias (dar de comer a las gallinas) con la preparación de alimentos (desayuno).
 - b. Pregunta 6, interesa conocer el número de horas que dedica la mujer a determinada actividad agropecuaria por rubro y quién participa en esas actividades principalmente además de ella.
 - c. Pregunta 7, matriz de decisiones, interesa saber quién toma la decisión sobre cada acción (puede ser la entrevistada, el compañero, un hijo, etc.).
 - d. **Punto C. COMERCIALIZACION.** Se refiere a granos básicos (maíz y frijol) y/o raíces y tubérculos (principalmente yuca).
 - e. **Punto D. ASISTENCIA TECNICA/TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.** Preg. 5, la opción que corresponda marcar con X.
 - f. Pregunta 8, pueden darse varias opciones.

Ghiselle Rodríguez M. Tel. 253-5844

ANEXO 3

Agencias de Extensión del MAG por Región y Principales Actividades Agropecuarias a las Cuales les Brindan Asistencia

Las agencias de extensión y promotoras constituyen la infraestructura y el recurso humano del MAG para brindar sus servicios a los pequeños y medianos productores del país. Esta labor se encuentra distribuida en ocho direcciones regionales, de las se tomaron siete para trabajar con la encuesta:

- 1. Dirección Regional:** Región Chorotega
Sede: Liberia
Número de agencias: 11
Actividades agropecuarias principales: arroz, frijol, maíz, caña de azúcar, hortalizas, café, frutales y ganadería.
Se enviaron las entrevistas a ocho de sus agencias, obteniéndose información de Nicoya, Santa Cruz, Cañas, Nandayure, La Cruz y Hojancha. De Liberia y Carrillo no se obtuvo respuesta alguna por razones desconocidas.
Total de entrevistas obtenidas: 30
- 2. Dirección Regional:** Región Huetar Norte
Sede: Ciudad Quesada
Número de agencias: 10
Actividades agropecuarias principales: cítricos, maracuyá, pimienta, café, raíces, tubérculos, granos básicos, palmito, plátano y ganadería.
Se enviaron las entrevistas a nueve de sus agencias, obteniéndose información de Ciudad Quesada, Pital, Upala, Los Chiles, Guatuso, Puerto Viejo e incompleta de La Fortuna. De Santa Rosa y Río Frío no se obtuvo ninguna.
Total de entrevistas obtenidas: 32
- 3. Dirección Regional:** Región Huetar Atlántica
Sede: Siquirres
Número de agencias: 6
Actividades agropecuarias principales: cacao, macadamia, piña, café, raíces, tubérculos, maní, palmito, plátano, guanábana, maíz y ganadería.
Se enviaron las entrevistas a dos de sus agencias, obteniéndose información de Pococí y Guácimo.
Total de entrevistas obtenidas: 10

4. **Dirección Regional:** Región Central
Sede: Puriscal
Número de agencias: 7
Actividades agropecuarias principales: cítricos, mango, marañón, ornamentales y granos básicos en menor proporción.
Se enviaron las entrevistas a cinco de sus agencias, obteniéndose información de Puriscal, La Gloria, Aserrí, Acosta y Turrubares.
Total de entrevistas obtenidas: 25
5. **Dirección Regional:** Región Brunca
Sede: Pérez Zeledón
Número de agencias: 12
Actividades agropecuarias principales: palma africana, café, granos básicos, piña, banano, y ganadería.
Se enviaron las entrevistas a seis de sus agencias, obteniéndose información de Puerto Jiménez y San Vito, e incompleta de Pejibaye. De Laurel, Corredores y Potrero Grande no se obtuvo respuesta alguna por los siguientes motivos: Laurel, cerrada la agencia; Corredores, huelga; y Potrero Grande, según el agente de extensión, no hay mujeres productoras.
Total de entrevistas obtenidas: 13
6. **Dirección Regional:** Región Pacífico Central
Sede: Esparza
Número de agencias: 13
Actividades agropecuarias principales: frutales, ayote, raíces, tubérculos, café, caña de azúcar y ganadería y en menor escala granos básicos.
Se enviaron las entrevistas a dos de sus agencias, obteniéndose información de Garabito y Orotina.
Total de entrevistas obtenidas: 10
7. **Dirección Regional:** Región Valle Central Oriental
Sede: Cartago
Número de agencias: 9
Actividades agropecuarias principales: frutales, café, hortalizas, macadamia, flores, raíces, ganadería, y en menor escala granos básicos.
Se enviaron las entrevistas a tres de sus agencias, obteniéndose información de Cartago, Turrialba y Tucurrique. De Pacayas no se obtuvo información, pues según el agente de extensión no hay mujeres productoras, por lo que se sustituyó con Turrialba.
Total de entrevistas obtenidas: 15

Total de entrevistas obtenidas en el país: 135

ANEXO 4

Caracterización de los Nueve Tipos de Productores (CADESCA)

Tipo 1

Productores minifundistas, que no son dueños de la poca tierra que cultivan con granos básicos (más de 6 000 fincas; el 15% de los productores de granos básicos).

Tipo 2

Pequeños productores de granos básicos. Los granos son su actividad principal en fincas de menos de 20 hectáreas (12 000 fincas; el 30% de los productores de granos básicos).

Tipo 3

Pequeños productores intensivos. Tienen los recursos suficientes para dedicarse a una actividad intensiva para la venta (café, hortalizas, y otros); cultivan los granos solo para autoconsumo (5 500 fincas; el 13% de los productores de granos básicos).

Tipo 4

Pequeños productores con otra actividad principal, básicamente la ganadería; tienen sistemas de producción diversificados en fincas de menos de 20 ha (4 800 productores; el 11% de los productores de granos).

Tipo 5

Medianos productores familiares, con fincas de 20 ha a 200 ha, donde se dedican básicamente a la ganadería; no poseen maquinaria (11 600 fincas; el 27% de los productores de granos).

Tipo 6

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

Tipo 7

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

Tipo 8

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

Tipo 9

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

ANEXO 5

Listado de Proyectos Agroindustriales

Con el fin de conocer las áreas de interés de la mujer rural en lo referente al proceso agroindustrial, se obtuvo información de la Dirección de Fomento Agroindustrial del CNP sobre los proyectos de este tipo que está impulsando a nivel regional en todo el país. A continuación se cita un breve detalle sobre cada proyecto por región:

Región Huetar Atlántica

1. Proyecto: Planta procesadora de vinagre
Ubicación: San Clemente de Limón
Participantes: Asociación de San Clemente, 15 mujeres jefas de hogar.
Descripción: Procesamiento de banano de rechazo. Cuenta con un lote y la planta. Carecen de equipo apropiado para el proceso. Solicitan que se evalúe el edificio (afectado por terremoto de Limón) para reparar construcción, dotación de equipo para el proceso y capacitación en los aspectos administrativos y de procesamiento. El monto solicitado de financiamiento aún no está definido.

Instituciones colaboradoras: JAPDEVA-MAG-CNP-INA

Estado del proyecto: En estudio

Región Chorotega

1. Proyecto: Producción de mermeladas, encurtidos, jaleas y miel de toronja.
Ubicación: Arenal, Tilarán
Participantes: Asociación de Mujeres de Arenal, 15 mujeres que dedican parte de su tiempo a dicha producción y, ocasionalmente, ayudan en agricultura.
Descripción: Desean consolidarse como agroindustria, para lo cual requieren mayor tecnología. Esta asociación produce estos artículos en pequeña escala y desea expandir sus operaciones. Carece de local propio, pero tiene un

lote y algo de equipo. Sus miembros solicitan financiamiento para construir una planta, mejorar su equipo y capacitación en aspectos administrativos, mercadeo y procesamiento.

2. **Proyecto:** Producción de mermeladas, encurtidos, jaleas.
- Ubicación:** Abangares
- Participantes:** Asociación de Mujeres de Abangares, La Campesinita, 13 mujeres.
- Descripción:** Este grupo produce estos artículos sin preservantes en pequeña escala, pero tienen la posibilidad de aumentar la producción. Su problema principal es sacar al mercado su producto empacado y etiquetado. Tienen local propio y algún equipo. Parte de la materia prima es producida por los campesinos asociados y por ellas que también trabajan en el campo. Tienen una buena organización. Su solicitud consiste en el financiamiento para mejorar el equipo.
3. **Proyecto:** Producción de pinolillo
- Ubicación:** San Luis de Cañas
- Participantes:** Asociación de Mujeres de San Luis de Cañas, aproximadamente 11 mujeres.
- Descripción:** Su objetivo es consolidar la empresa, por lo que gestionan una parcela en la primera etapa del Proyecto de Riego de Arenal para producir su propia materia prima (maíz, cacao y azúcar). A pesar de los problemas de individualidad entre las asociadas, tienen su local propio, un molino; están construyendo una tostadora y proyectan construir una secadora. Venden su producción en Cañas y desean expandirse a nivel regional. Solicitan financiamiento para mejorar su equipo y capacitación en aspectos organizativos y administrativos.

Región Huetar Norte

1. **Proyecto:** Aún indefinido. Alternativas: Piña de rechazo, maquila o pollos para engorde.
- Ubicación:** Río Celeste

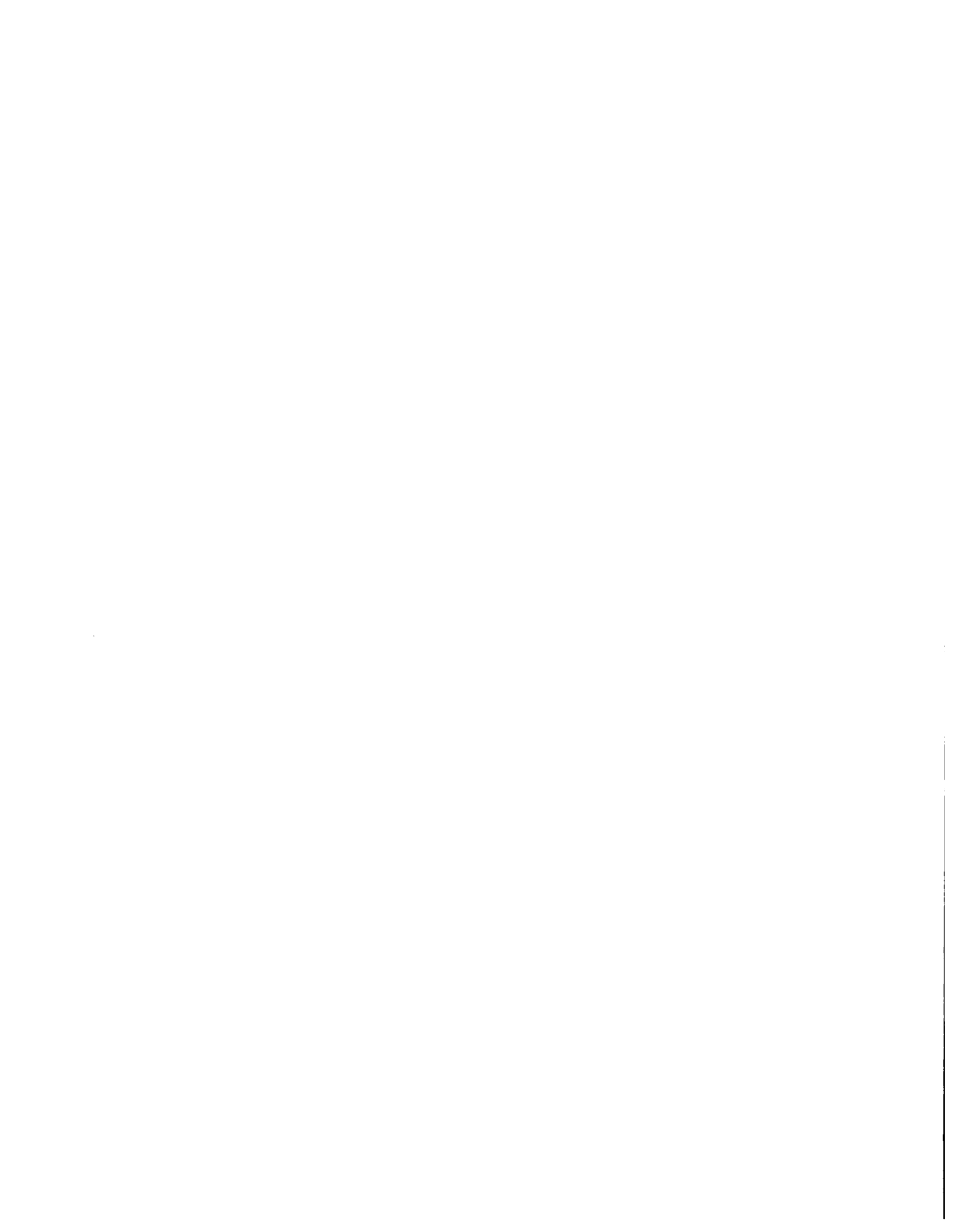
- Participantes:** Asociación de Productoras de Río Celeste, es un grupo de aproximadamente 20 a 30 mujeres.
- Descripción:** Solicitan que se les asesore para definir el proyecto por desarrollar. Tienen un capital cercano a los ¢50 000 (cincuenta mil colones).
2. **Proyecto:** Aún no definido. Se estudia la posibilidad de utilizar piña de rechazo o producción de semilla de piña.
- Ubicación:** Asentamiento Campesino El Valle
- Participantes:** Unión Femenina del Valle, 25 mujeres.
- Descripción:** Solicitan asesoramiento para definir el proyecto por desarrollar y capacitación.

Región Pacífico Central

1. **Proyecto:** Planta extractora de pulpa de frutas (mango, papaya y maracuyá)
- Ubicación:** Paquera
- Participantes:** Asociación Femenina de Paquera, 18 mujeres.
- Descripción:** El estudio de factibilidad del proyecto fue hecho por el IFAIN a finales de 1990. Alquilan la planta y la marmita cuyo costo es elevado. El local donde están instaladas se los presta el Colegio de Paquera. Venden su producción a UTRAPI de Pérez Zeledón, quienes sacan el producto empacado y bajo su propia marca, también venden directamente a hoteles de la región en estañones o pichingas de 25 kg. Desean comercializar ellas mismas su producción. Solicitan capacitación en mercadeo, administración y manejo de alimentos y financiamiento para adquisición de equipo.

Región Central: No hay proyectos.

Región Brunca: No hay proyectos.



ANEXO 6

Reglamento para las Ferias del Agricultor

Capítulo 1

Disposiciones Generales

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

Artículo 2. En la aplicación de este Reglamento intervendrán:

- a. El Ministerio de Agricultura y Ganadería, como ente rector del Sistema de Mercadeo Agropecuario, pondrá en práctica la ejecución de este Reglamento por medio de los órganos administrativos correspondientes.
- b. El Ministerio de Economía, Industria y Comercio, el que hará efectiva la Ley de Protección al Consumidor y coordinará la participación de la pequeña industria en las Ferias del Agricultor.
- c. Los Ministerios de Seguridad Pública, de Gobernación y Policía y de Obras Públicas y Transportes, los que ejecutarán la vigilancia y el control policial respectivo.
- d. El Ministerio de Salud, que velará por el cumplimiento de las disposiciones sobre la materia de salud y nutrición, aplicando en lo conducente la Ley General de Salud y sus reglamentos.
- e. El Procurador del Consumidor, quien ejercerá las acciones legales en resguardo de los intereses de los consumidores en las Ferias del Agricultor.
- f. La Comisión de Protección al Consumidor, que coordinará los aspectos concernientes a las instituciones en la labor de protección al consumidor en las Ferias del Agricultor.

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

- a. **Reglamento:** El presente reglamento de Ferias del Agricultor.
- b. **MAG:** Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- c. **Ferías:** Las Ferias del Agricultor.

- d. **Unidad de Ferias:** La Unidad de Ferias del Agricultor de la Dirección General de Mercadeo Agropecuario del Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- e. **CAC:** Centro Agrícola Cantonal.
- f. **Comité Auxiliar:** El Comité Auxiliar del Centro Agrícola Cantonal.
- g. **Agencia de Extensión:** La Agencia de Extensión Agrícola del Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- h. **Ente Administrador:** El Organismo designado por la Dirección General de Mercadeo Agropecuario con personería jurídica, para que se encargue de la administración de las ferias.
- i. **Administrador:** Los productores agropecuarios, pesqueros, pequeños agroindustriales, industriales y artesanos que comercialicen sus productos en las ferias.
- k. **MEIC:** El Ministerio de Economía, Industria y Comercio.
- l. **MS:** El Ministerio de Salud.
- m. **PDC:** La Procuraduría de Defensa del Consumidor.
- n. **MOPT:** El Ministerio de Obras Públicas y Transportes.

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

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

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

Artículo 7. Todos los puestos de ventas estarán debidamente mercaderos y numerados y deberán medir entre 1.30 metros y 2.30 metros de ancho, necesariamente.

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

- a. Todos los productos deberán ser nacionales y tienen que presentarse limpios, libres de enfermedades, plagas y residuos químicos, clasificados por calidad, tamaño y con el precio visible. En ningún caso podrán estar expuestos directamente al suelo, deberán estar en tarimas con un altura mínima de 50 cm del suelo.
- b. Las hortalizas, frutas y verduras deberán venderse frescas, enteras y sin pelar, excepto aquellos productos que previamente hayan sido debidamente empacados, según las normas de MS.
- c. Las ventas de pollo, pescados, mariscos, embutidos y otros, deberán contar con los permisos correspondientes del MS y cumplir también con los requisitos establecidos en las leyes respectivas.
- d. En las ventas de huevos, éstos deberán ser frescos y limpios, venderlos por kilo; además, es obligatorio contar con un recipiente con tapa para los que se quiebran.
- e. En las ventas de jugo de caña y caña en cabos y otros jugos, el jugo deberá ser vendido en vasos desechables. La pequeña industria (molino o vehículo) deberá contar con el permiso sanitario de funcionamiento del MS. La caña pelada en cabos deberá empacarse en bolsas transparentes, nuevas y selladas.
- f. Las ventas de miel de abeja, mermeladas, dulces y conservas deberán contar con los permisos correspondientes y manejarse debidamente empacados, según las normas del MS.
- g. Los otros productos agropecuarios deben ajustarse a las normas sanitarias vigentes.

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

Capítulo II

De la Organización y Administración

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

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

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

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

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

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

Artículo 16. Serán funciones del Ente Administrador:

- a. Determinar y velar por el orden en la ubicación de los participantes, de acuerdo con sus productos y conforme con los artículos 6º y 7º de este reglamento.
- b. Aplicar las disposiciones vigentes en aspectos sanitarios, pesas, medidas, precios, empaques y calidad de los productos a vender en las ferias, en coordinación con las autoridades respectivas y de acuerdo con el artículo 8º de este reglamento.
- c. Solicitar la intervención de las autoridades policiales cuando sea necesario el cierre de ventas por incumplimiento o violación de los artículos 23, 34, 64, 65, 66, 67, 68, 71 y otros de este reglamento.
- d. Suministrar los informes económicos y estadísticos del movimiento semanal de la feria, así como cualquier otro informe solicitado por la Unidad de Ferias.
- e. Brindar asesoramiento técnico a los agricultores en lo que respecta a la comercialización de los productos percederos agropecuarios y aspectos agronómicos cuando sea necesario, en coordinación con la Dirección General de Mercadeo Agropecuario del MAG o Agencia de Extensión Agrícola.
- f. Liquidar las cuentas de gastos de operación.
- g. Mantener un registro actualizado de productos de feria.

- h. Definir los mecanismos que permitan la reintegración a la feria de aquellos productores que por motivos de la estacionalidad de la producción se ausentan temporalmente.
- i. Depositar mensualmente el 10% del ingreso bruto recaudado, que corresponde como aporte de la Dirección General de Mercadeo. Ese porcentaje estará sujeto a los ajustes que se consideren pertinentes.

Capítulo III

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

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

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

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

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

- a. Supervisar y controlar la aplicación del presente reglamento.
- b. Emitir y controlar, en coordinación con los entes administrativos, las nuevas orientaciones, organizaciones, funciones, problemas y fondos que tengan las ferias a su cargo.
- c. Asesorar a los Entes administrativos sobre aspectos organizativos de mercadeo, funcionamiento y control en las ferias a su cargo.
- d. Elaborar los formatos para solicitar la información económica y estadística de la feria.
- e. Coordinar y controlar la labor de los administradores auxiliares de las ferias.
- f. Revisar y procesar la información económica y estadística recibida de los Entes Administradores.
- g. Realizar charlas, reuniones, conferencias, etc., para dar a conocer la actividad y los logros de las ferias.

- h. Revisar periódicamente la normativa que regula las ferias, con el fin de proponer las reformas cuando sea necesario.
- i. Intervenir cualquier feria cuando se determinan anomalías en su administración y cuando las circunstancias lo ameriten, asignando la administración de la feria a otro Ente Administrador.
- j. Cuando las solicitudes cumplan con los requisitos correspondientes, autorizar los carnés a:
 - i. Los avicultores en coordinación con el Departamento de Salud de la Dirección de Salud Animal del MAG.
 - ii. Los vendedores de pescado y mariscos, en coordinación con el Departamento de Protección y Registro del MAG.
 - iii. Las empresas agroindustriales y embutidoras de carne, las que deberán presentar el permiso del MS.
 - iv. Las cooperativas y organizaciones asociativas.
 - v. Los productores de lácteos y subproductos, en coordinación con las Agencias de Extensión del MAG.
 - vi. Los productores agrícolas, en coordinación con las Agencias de Extensión del MAG.
- k. Publicar boletines de prensa informando sobre las mejoras y proyectos en las diferentes ferias.
- l. Mantener una información actualizada sobre los precios, volúmenes y otros.
- m. Coordinar los distintos trabajos de campo que realice la Dirección General de Mercado Agropecuario del MAG con participación de información de inspectores de ferias.
- n. Aplicar en las ferias las políticas del MAG, así como las disposiciones de este reglamento y leyes conexas.
- o. Solicitar la colaboración de la PDG cuando lo estime conveniente.
- p. Aplicar los procedimientos indicados en el capítulo XII de este reglamento a los participantes que incumplan las disposiciones estipuladas en el presente decreto.
- q. Denunciar ante los entes correspondientes aquellas anomalías detectadas a los participantes, cuando el procedimiento no pueda ser aplicado directamente por la misma Unidad de Ferias.

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

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

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

Capítulo IV

De los Inspectores de Ferias

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

- a. **Vigilar la aplicación del presente reglamento y coordinar con los entes respectivos la aplicación de las leyes conexas.**
- b. **Inspeccionar las ferias.**
- c. **Revisar carnés de identificación de participantes.**
- d. **Retirar los carnés de los participantes por incumplimiento del presente reglamento y leyes conexas.**
- e. **Informar a la Unidad de Ferias sobre la situación de las ferias que inspeccionan.**
- f. **Confeccionar los informes estadísticos semanales de las ferias, de acuerdo con información suministrada por los Entes Administradores.**
- g. **Realizar encuestas y entrevistas a los participantes de las ferias y otros.**
- h. **Solicitar la intervención de las autoridades de policía cuando sea necesario.**
- i. **Hacer verificaciones en las fincas y otras empresas de los datos expuestos en los carnés de identificación de los participantes.**
- j. **Cualquier otra atribución que la Unidad de Ferias le asigne.**

Capítulo V

De las Cooperativas y Organizaciones Asociativas

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

Artículo 24. Para obtener los derechos que otorga el presente reglamento, cada una de las organizaciones, por medio de su gerente, deberá presentar solicitud escrita a la Unidad de Ferias adjuntando certificación actualizada de la personería jurídica de la organización, cédula jurídica, orden patronal de los vendedores asignados, especificaciones de su actividad, permisos de MS y lista detallada de los productos que va a comercializar, número de socios y copia de sus estatutos.

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

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

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

Capítulo VI

De los Carnés

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

Artículo 29. Todo agricultor que tenga interés en participar en las ferias deberá solicitar su carné en las Oficinas del MAG de su localidad, adjuntando tres fotografías recientes y una fotocopia del plano catastrado o en su defecto fotocopia de las escrituras de la finca o de la carta de venta autenticada por un abogado. En caso de ser agricultor arrendante deberá presentar el respectivo contrato de arrendamiento autenticado por un abogado, el cual deberá ser presentado al inicio de la siembra y verificado por el Jefe de la Oficina de Extensión Agrícola del MAG en

el lugar, al momento de la cosecha. Este contrato estará sujeto al período del cultivo. En caso de otro tipo de tenencia de la tierra este será analizado en conjunto entre la Agencia de Extensión del MAG y la Unidad de Ferias. Asimismo será denegado el carné cuando el solicitante que presente contrato de arriendo no sea agricultor de la zona, o por falta de veracidad con la información suministrada.

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

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

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

Artículo 33. Para extender un carné o proceder a su renovación, la Agencia de Extensión o bien el CAC respectivo, previa autorización de la Unidad de Ferias, procederá a realizar la inspección en la finca del interesado.

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

Capítulo VII

Sector Pesquero

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

Artículo 36. Tendrán opción a carnés del sector pesquero únicamente los pescadores y a los carnés auxiliares los parientes del primer grado de consanguinidad y afinidad de conformidad con el artículo 34 de este reglamento.

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

- a. Llenar la solicitud en el Departamento de Protección y Registro del MAG.
- b. Licencia de pesca marítima al día.
- c. Presentar dos fotografías y fotocopias de cédula de identidad.
- d. Contar con el curso de manipulación de alimentos.
- e. Presentar carné de salud.
- f. Permiso de transporte de productos pesqueros al día.

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

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

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

Artículo 41. Quedarán eliminados aquellos vendedores auxiliares que no cumplan con los requisitos establecidos en el presente reglamento.

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

Capítulo VIII

Sector Avícola

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

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

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

- a. Ser productor.
- b. Disponer de un mínimo de trescientas aves de primera postura.
- c. Permiso de funcionamiento del MS.

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

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

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

- a. Tener una extracción mínima de 200 aves semanales.
- b. Mantener una existencia mínima de 300 aves en la granja.

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

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

- a. Aportar certificación de personería jurídica.
- b. Copia del permiso sanitario de funcionamiento actualizado en la planta procesadora.
- c. Permiso sanitario de funcionamiento del vehículo que transporta el pollo.
- d. Número de licencia de empaque autorizado por el Ministerio de Salud.
- e. Fotocopia del curso de manipulación de alimentos del vendedor impartido por el INS y la Unidad de Ferias.

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

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

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

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

Capítulo IX

De la Pequeña Agroindustria, Industria y Artesanía

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

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

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

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

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

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

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

- a. Café molido (con el permiso de venta correspondiente del Instituto del Café).
- b. Envasado de frutas y legumbres (jugos, mermeladas, encurtidos, productos deshidratados).
- c. Productos de panadería (panes, biscochos, galleta).

- d. Productos de molinería (cereales preparados, productos a base de cereales).
- e. Condimentos, especias, vinagres, salsas.
- f. Subproductos de yute, cabuya, bambú, bejuco y otras fibras naturales.
- g. Artículos de madera y caña (palma, carrizos, mimbre, talla de madera).
- h. Objetos de barro, lozas, cerámica, yeso y porcelana nacional.
- i. Tés medicinales de hierbas.
- j. Productos metálicos estructurales, carretillas, palas para basura.
- k. Escobas de fibras naturales.

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

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

Capítulo X

Obligaciones de los Participantes

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

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

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

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

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

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

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

Capítulo XI

De las Restricciones

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

- a. Las ventas al por mayor, excepto las ventas a hoteles, cafeterías, restaurantes, hospitales, colegios y otros entes de bienestar social. Asimismo se prohíbe la reventa de productos.
- b. Facilitar el carné a una persona ajena a la explotación.
- c. Amparar en diversas formas a cualquier persona no productora en la feria.
- d. Causar discusión o cualquier tipo de altercado de palabra o de hecho en la feria.
- e. Comercializar más del cincuenta por ciento sobre el estimado de producción descrito en el carné de productor.
- f. Comercializar sus productos en horas o días no autorizados.
- g. Vender productos no autorizados en el carné correspondiente.
- h. Permanecer más de dos semanas en el mismo puesto.
- i. Otorgar regalías a los funcionarios que realizan funciones en las Ferias del Agricultor.

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

Artículo 73. Cualquier violación o las normas estipuladas en defensa del consumidor dará derecho a la Unidad de Ferias a la aplicación de los procedimientos establecidos en los artículos 61 y 62 del presente reglamento se hará acreedor a las sanciones que prevé el reglamento Interno de Trabajo, el Estatuto de Servicio Civil y su reglamento.

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

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

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

Capítulo XII

De los Incumplimientos y Responsabilidades

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

Artículo 78. Serán consideradas como faltas las siguientes:

- a. Estipulación de precios.
- b. Alteración de romanas.
- c. Vender productos no incluidos en el carné.
- d. Vender en la feria antes de las horas establecidas.
- e. Vender bajo los efectos del licor.
- f. Agresión verbal o física a funcionarios o consumidores.
- g. Facilitar el carné a una persona ajena a la explotación.
- h. Alteración del carné o permiso provisional.
- i. No ajustarse a las disposiciones sanitarias y de calidad establecidas.
- j. Negarse a presentar el carné a las autoridades correspondientes.
- k. No acatar las disposiciones administrativas en cuanto al ordenamiento de puestos en las ferias.
- l. Vender al por mayor antes de las 12:00 mediodía.

- m. No mantener los precios visibles durante el funcionamiento de la feria.
- n. No obedecer las disposiciones administrativas en cuanto a la hora de salida de la feria.
- ñ. Intercambiar o negociar la ficha asignada por la administración.

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

Capítulo XIII

Disposiciones Varias

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

Artículo 81. Será desalojado de las ferias por medio de la autoridad aquel participante que no porte el respectivo carné de identificación.

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

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

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

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

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

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

Artículo 88. Cualquier persona a la que se le comprueba la falsificación o alteración de un carné de Feria del Agricultor será sancionada conforme con la legislación vigente sobre uso indebido y alteración de documento público.

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

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

Artículo 91. Solo podrán llamarse Ferias del Agricultor aquellas que oficialmente hayan sido o sean establecidas por la Unidad de Feria del Agricultor del MAG. Asimismo no podrán efectuarse otro día, ni en otras horas que no estén establecidas, sin la autorización de la Unidad de Ferias.

Artículo 92. Se deroga el Decreto Ejecutivo No. 15862-MAG del 26 de noviembre de 1984 (Reglamento de Feria del Agricultor) publicado en "La Gaceta" No. 245 del 24 de diciembre de 1984.

Artículo 93. Rige a partir de su publicación.

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

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

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

**Nota: Publicado en la Gaceta No. 117 del viernes 21 de junio de 1991.
ACPF.**

Ley de Creación Del PIMA

5926

LA GACETA — DIARIO OFICIAL

Jueves 15 de diciembre de 1977.

Nº 6142

LA ASAMBLEA LEGISLATIVA DE LA REPUBLICA DE COSTA RICA,

DECRETA

Artículo 1º—Autorízase y apruébese el aval otorgado por el Estado a favor del Instituto de Fomento y Asesoría Municipal (IFAM), por la suma de dos millones trescientos cincuenta mil dólares (US\$ 2,350,000.00), moneda de los Estados Unidos de América, en contrato de garantía suscrito entre el Gobierno de Costa Rica y el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), de fecha 23 de junio de 1977, que a la letra dice:

CONTRATO DE GARANTIA

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

ANTECEDENTE

De conformidad con el Contrato de préstamo celebrado en esta misma fecha entre el Banco y el Instituto de Fomento y Asesoría Municipal (IFAM), de este día, que en adelante se denominará "el Contrato", el Banco se compromete a otorgar al IFAM un préstamo hasta por la suma máxima de dos millones trescientos cincuenta mil dólares (US\$ 2,350,000.00), moneda de los Estados Unidos de América, para financiar la construcción y operación del Centro Nacional de Abastecimiento y Distribución de Alimentos (CENADA), ubicado sobre la Autopista San José-Aeropuerto El Coco, en la provincia de Heredia, siempre que la República de Costa Rica, garantice las obligaciones del IFAM, suscritas en dicho contrato.

En virtud de las contratas acordadas en el siguiente:

- 1.—El Garantista se compromete en favor solidario de todas las obligaciones contraídas por el IFAM en virtud del contrato de préstamo que el Garantista declara conocer en todas y cada una de sus partes.
- 2.—El Garantista se compromete a que ningún gravamen futuro sobre sus bienes o cosas inmuebles en razón de alguna deuda externa, gozará de preferencia sobre las obligaciones aquí garantizadas. No obstante, cualquier gravamen que ligare a establecerse sobre tales bienes o cosas deberá asegurarse en un plan de igualdad y proporcionalidad, la obligación que se contrae en virtud de este contrato. Excepcionalmente lo anterior los gravámenes pasados para asegurar el pago del saldo pendiente del precio y los gravámenes pasados en operaciones bancarias para garantizar el pago de deudas con vencimientos no mayores a un año de plazo. El término "bienes inmuebles o cosas inmuebles" se refiere en el presente contrato a cualquier bien o cosa de propiedad del Garantista o de cualquiera de sus divisiones o subdivisiones o de cualquiera de sus agencias o dependencias, con excepción de las entidades autónomas descentralizadas con patrimonio propio.
- 3.—El Garantista deberá, además:
 - a) Cooperar en forma amplia para asegurar el cumplimiento de los objetivos del préstamo;
 - b) Informar a la mayor brevedad posible al Banco sobre cualquier hecho que dificulte o ponga en peligro el pago de los fines del préstamo o el cumplimiento de las obligaciones del IFAM;
 - c) Proporcionar al Banco las informaciones que razonablemente le solicite con respecto a la situación del IFAM; y
 - d) Facilitar a los Representantes del Banco el ejercicio de sus funciones relacionadas con el contrato de préstamo y la ejecución del proyecto.
- 4.—La responsabilidad del Garantista sólo se extinguirá por el cumplimiento de las obligaciones contraídas por el IFAM, el pago de las obligaciones o el desahogo de su responsabilidad que el Banco haya otorgado prórrogas o concesiones al IFAM, o que haya omitido o retardado el ejercicio de sus acciones contra el mismo.
- 5.—Este contrato y el acto que contiene están exentos del pago de toda clase de impuestos, en virtud de la condición jurídica del Garantista y de la aplicación del Convenio Consultivo del Banco.
- 6.—Ninguna demanda o omisión en el ejercicio de cualquier derecho, facultad o recurso que corresponda al Banco, de acuerdo con este contrato, será tomada como renuncia de tal derecho, facultad o atribución.
- 7.—Cualquier divergencia en la interpretación de este contrato o en la solución de cualquier controversia que se derive del mismo y que no se resuelva por acuerdo entre ambas partes, éstas se someten incondicionalmente y irrevocablemente al procedimiento y fallo de un Tribunal de Arbitraje, compuesto por tres personas e integrado en la forma siguiente: Uno de los árbitros será designado por el Banco y otro por el Garantista, nombrando entre ambos un tercero en disidencia. En caso de no ponerse de acuerdo con esta designación, el tercer miembro será elegido por sorteo entre los Presidentes de las Cortes Supremas de Justicia de los países miembros del Banco, excepto el del país del Garantista. Es entendido que el tercer árbitro podrá decidir todas las cuestiones de procedimiento para aquellos casos en que las partes no estén de acuerdo sobre la materia. El fallo del tribunal será inapelable.
- 8.—Cualquier comunicación o documento dirigido por una de las partes a la otra, de conformidad con este contrato, deberá ser por escrito y se considerará válido cuando haya sido entregado personalmente o por correo, telegrama, telecable o radiograma, en las direcciones siguientes:

Para el Garantista:

Dirección Postal: Ministerio de Hacienda
Apartado Postal Nº 200
San José, Costa Rica

Dirección Cables: MINHACIENDA
San José, Costa Rica

Para el Banco:

Dirección Postal: Banco Centroamericano de Integración Económica
Apartado Postal Nº 772
Tegucigalpa, D. C., Honduras, C. A.

Dirección Cables: BANCADIE
Tegucigalpa, Honduras

En fe de lo cual, el Garantista y el Banco, actuando cada uno por medio de su representante debidamente autorizado, firman este contrato en tres ejemplares de igual tenor e igual fuerza obligatoria, en la ciudad de San José, República de Costa Rica, en la fecha mencionada al principio de este documento.

BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACION ECONOMICA ("el Banco")	REPUBLICA DE COSTA RICA ("el Garantista")
Original Firmado	Original Firmado
Licenciado Alejo Aguilar A. Director BCIE	Licenciado Partirio Morera B. Ministro de Hacienda

Artículo 2º—Para llevar a cabo la realización del proyecto a que se refiere el préstamo que da origen al presente aval, el IFAM establecerá una unidad con el propósito de desarrollar un Programa Integral de Mercadería Agropecuaria, la cual se denominará PIMA. Dicha unidad tendrá personalidad jurídica y patrimonio propio.

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

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

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

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

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

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

Artículo 6º—Rige a partir de su publicación.

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

Comuníquese al Poder Ejecutivo

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

ELIAS SOLEY SOLER
Presidente

ROLANDO ARAYA MONGE CARLOS LUIS FERNANDEZ FALLAS
Primer Secretario Segundo Secretario

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

Ejecutase y Publíquese

DANIEL OUBER

El Ministro de Hacienda
FEDERICO VARGAS PERALTA

Nº 6170

LA ASAMBLEA LEGISLATIVA DE LA REPUBLICA DE COSTA RICA,

DECRETA:

Artículo 1º—Los miembros permanentes del Bienestar Cuerpo de Bomberos del Instituto Nacional de Seguros, podrán acogerse a jubilación, cuando hayan cumplido cincuenta años de edad y veinte de servicio activo, o cuando cumplan veinticinco años de servicio activo, aunque no lleguen a la edad antes indicada.

Esta jubilación estará a cargo del Instituto Nacional de Seguros. Las cuotas obrero patronales y el monto de las pensiones las determinará esta Institución según estudios actuariales que garanticen el funcionamiento del sistema.

Artículo 2º—Autorízase a la Caja Costarricense de Seguro Social que traspaase las sumas acumuladas en el Régimen de Invalidez, Vejez y Muerte de los prepagados a los beneficiarios de la presente ley, al Instituto Nacional de Seguros, el cual las destinará al fondo del sistema de jubilaciones que por esta ley se crea.

Artículo 3º—Rige a partir de su publicación.

Transitorio.—Los actuales servidores del Cuerpo de Bomberos, que hayan cumplido veinticinco años de servicio, podrán acogerse al beneficio de la jubilación cuyo monto será el ochenta por ciento del promedio de los salarios devengados durante los últimos cinco años.

Comuníquese al Poder Ejecutivo

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

ELIAS SOLEY SOLER
Presidente

ROLANDO ARAYA MONGE CARLOS LUIS FERNANDEZ FALLAS
Primer Secretario Segundo Secretario

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

Ejecutase y Publíquese

DANIEL OUBER

El Ministro de Salud, encargado del Despacho de la Presidencia,
HERNAN WEBSTER BERTOLINI Z.

ANEXO 8

Participación de la Mujer en los Programas Formales de Estudios en Ciencias Agropecuarias en Costa Rica en 1992

Universidad	Total matriculado	Mujeres matriculadas	Porcentaje
Universidad de Costa Rica			
Fitotecnia	419	59	14.0
Economía agrícola	163	34	20.8
Zootecnia	153	29	19.0
Universidad Nacional	386	84	21.7
Instituto Tecnológico de Costa Rica	190	16	08.4

Fuente: Elaborado por la consultora con base en los padrones de matrícula para el segundo semestre y entrevistas a funcionarios de las respectivas instituciones educativas, 1992.



**PROGRAMA DE ANALISIS DE LA POLITICA DEL SECTOR
AGROPECUARIO FRENTE A LA MUJER PRODUCTORA
DE ALIMENTOS EN CENTROAMERICA Y PANAMA**

Este Programa, ejecutado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en el marco del Convenio de Cooperación Técnica ATN/SF-3893-RE suscrito en 1991, se implementó en 1992-1993 en Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá, para lo cual contó con el apoyo del Concejo de Ministros de Agricultura de América Central.

Los propósitos generales fueron mejorar las condiciones socioeconómicas de la mujer productora de alimentos, aumentar sus ingresos y productividad e impulsar su incorporación plena en los procesos de desarrollo, a fin de hacer más eficiente el sector agropecuario y mejorar la seguridad alimentaria en la región centroamericana.

Algunas de las actividades ejecutadas por el Programa fueron la formulación de propuestas de políticas y acciones en concertación con los ministerios de agricultura y planificación y las oficinas de las Primeras Damas, la elaboración de un informe comparativo regional, la presentación de las propuestas a la Comisión Regional de Acción Social (CRAS) y a los Ministros de Agricultura de América Central, la celebración de un seminario regional en que se discutieron las recomendaciones, y la divulgación de los resultados finales.

Se prepararon dos documentos para cada país. En uno de ellos se presenta un diagnóstico de la participación de las mujeres en el sector agropecuario y de su contribución a la producción de alimentos en pequeñas unidades de producción agropecuaria, así como un análisis de las políticas y programas agropecuarios y de sus efectos en las mujeres rurales productoras de alimentos. En el segundo se evalúa la tecnología utilizada por las mujeres en las pequeñas unidades en los procesos de producción de alimentos y se analiza el rol de la mujer rural productora de alimentos en la transformación y comercialización de productos.