



AGROCOOPZN RL.

Una cooperativa dedicada apoyar al productor de frijol de la toda la zona norte del país.



“Innovaciones en la agregación de valor y mecanismos de oferta directa de frijol a consumidores finales”

Iniciativa de Innovación Tecnológica, Implementación del Proyecto Red SICTA fase III en Costa Rica.

Informe Final Ejecución

Junio del 2014



Oficina del IICA en Costa Rica



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

**Cooperación Suiza
en América Central**



Contenidos

I. Información General	3
II. Resumen Ejecutivo.....	4
III. Cumplimiento De Resultados.....	5
IV. Descripción de los Resultados Obtenidos.....	7
IV. Resumen Explicativo de Actividades por Resultados Esperados	9
VI. Actividades programadas y no realizadas.	12
VIII. Lecciones aprendidas y recomendaciones	13
IX. Cálculo Preliminar de Contrapartida.....	14
X. Anexos y medios de verificación.....	17



“Construcción de Marca Territorial de Frijol como Alternativa de Comercialización Directa de Frijol en la Zona Sur de Costa Rica”

Informe Final Ejecución



I. Información General

Nombre del Proyecto: “Innovaciones en la agregación de valor y mecanismos de oferta directa de frijol a consumidores finales”

Nombre de la Organización Ejecutora: Co ejecutado por Consorcio AGROCOOP Zona Norte y la Fundación para el Fomento y Promoción de la Investigación y Transferencia de Tecnología Agropecuaria de Costa Rica (FITTACORI).

Nombre del Coordinador: Kenneth Serrano Gaitán (AGROCOOP) y Guadalupe Gutiérrez Mejía (Fundación FITTACORI).

Fecha del Informe: 20 de junio 2014.

Periodo informado: 1 de octubre a 30 de mayo de 2014.



“Construcción de Marca Territorial de Frijol como Alternativa de Comercialización Directa de Frijol en la Zona Sur de Costa Rica”

Informe Final Ejecución



II. Resumen Ejecutivo

Objetivo General: Incrementar las ventas directas del productor familiar de frijol en Costa Rica, mediante la innovación en presentaciones, agregación de valores ambientales al producto nacional y alianzas de comercialización para la venta a consumidores finales.

Indicador de desempeño: Siete organizaciones de producción de la zona norte de Costa Rica crean alianzas para vender directamente parte de su producción (al menos 2000 quintales con 5 alianzas estratégicas), en base a una estrategia de comercialización de agregación de valor por la innovación en la presentación y amigabilidad ambiental (incrementado en un 80% el precio final obtenido).

La comercialización del producto y el precio se ha reiterado como uno de los principales problemas atinentes a la cadena de valor del frijol producido por pequeñas familias en Costa Rica. Distintas son las causas de este problema, agravado por las condiciones de contexto de los últimos años, tales como apertura comercial, libre comercio, entre otras.

Durante la ejecución de la fase II de red SICTA en Costa Rica se desarrolló una fuerte estructura organizacional, reflejada hoy día en el consorcio AGROCOOP Zona Norte. Los productores bajo esta figura han obtenido importantes avances en la comercialización directa y agregación de valor al producto hacia el consumidor en el país en años anteriores. La estrategia se ha basado en el reconocimiento del producto nacional y un fuerte componente promocional (Marca Norticos).

La propuesta de innovación trabajó en un concepto de Innovación tecnológica relacionada a la estrategia de comercialización y posicionamiento del producto nacional de los Frijoleros. La innovación en comercialización tiene un fundamento en la agregación de valor desde criterios ambientales (huella de Carbono), diferenciación en presentación y empaques.

Se lograron alianzas comerciales con socios solidarios (públicos y empresas) y se realizaron más de 10 ferias para la comercialización directa del grano en varias provincias del país, lo que fortalece la estrategia comercial de la Marca Norticos iniciada años atrás, la cual se vio impulsada además por signos externos, material de apoyo publicitario y notas de prensa.

No se logró el indicador de desempeño de 2000 quintales y no se solicitó el último desembolso, por dos razones muy concretas, primero, el precio de frijol por parte del industrial resultó muy favorable para los productores este año, por lo que ante la presión de pago oportuno al productor y riesgo asociado a la venta directa, se destinó la mayoría de la cosecha a la venta al industrial; segundo, aún con los esfuerzos con cobertura de prensa y publicidad, el volumen de frijol vendido por venta directa fue muy bajo. Sin embargo si se considera positiva la experiencia de venta directa y alianzas para su continuidad y fortalecimiento en los próximos ciclos productivos.

III. Cumplimiento De Resultados

Resultados esperados	Indicadores	Nivel de cumplimiento del indicador
Resultado 1. Innovación en la agregación de valor al frijol nacional mediante la evaluación de aspectos ambientales positivos de la producción agrícola familiar.	Indicador 1. Al menos tres metodologías revisadas y adaptadas para la fase de comercialización de frijol nacional.	100%. Seleccionada metodología adaptada a normas nacionales con especialistas en cambio climático INTA
	Indicador 2. Diseñado método específico para medir la huella de carbono del proceso de comercialización de frijol nacional.	100%. Diseñado el instrumento tipo encuesta “Inventario Frijolero para la determinación de emisiones de carbono en fincas de la Zona Norte”.
	Indicador 3. Cuantificada la huella de carbono del proceso de comercialización de frijol nacional.	100%. Datos corroborados, visitas de campo, sistematización y análisis de resultados, informe final.
Resultado 2. Propuestas presentaciones innovadoras de frijol al consumidor final vinculadas a la identificación y preferencia del producto nacional.	Indicador 4. Base de datos con oferta de empresas nacionales productoras de empaques y características de productos ofrecidos.	100%. Visitas a empresas proveedoras, búsqueda de oferentes y cotizaciones.
	Indicador 5. Sesiones de intercambio con potenciales empresas socias en el desarrollo de innovaciones de empaque	100%. Visitas y búsqueda de empaques innovadores, diseños piloto.
	Indicador 6. Diseñadas al menos 5 nuevas opciones innovadoras para la comercialización directa de frijol.	100%. Según elección de los productores se seleccionaron: 1. Bolsa plástica impresa, 2. Caja de cartón, 3. Envase circular, 4. Envase cuadrado, 5. Bolsa de tela.

	Indicador 7. Lanzados al mercado al menos dos presentación innovadoras que refuerzan la identidad de la producción nacional.	100% Se seleccionan la bolsa impresa y los envases plásticos
	Indicador 8. Acompañada la estrategia de venta directa con materiales promocionales.	100% Producción de banners, mantas, despleables, camisetas y chonetes.
Resultado 3. Establecidas alianzas para la colocación directa del frijol de producción familiar nacional a consumidor final.	Indicador 9. Establecidas al menos 5 alianzas de mediano plazo para la colocación directa de frijol con socios solidarios que reconocen y comparten principios de responsabilidad ambiental y social.	100% Alianzas de comercialización: INS, UCR, canal 7, Tiendas Gollo, Banco Nacional, Clínica Bíblica, supermercado La Victoria, MAG
	Indicador 10. Desarrolladas al menos 10 ferias o puntos de venta directa de frijol	100%. Ferias en tiendas gollo (6), MAG, IICA, UCR, FIA, LIMON.
Resultado 4. Gestión administrativa de proyecto	Indicador 11. Administración de proyecto	100% Gestión de búsqueda de oferentes, cotizaciones, cuadros comparativos, visitas, pagos, liquidaciones, elaboración de informes entre otras.

IV. Descripción de los Resultados Obtenidos

Resultado esperados	Programado para el periodo	Logrado en el periodo	% de cumplimiento	Medios de verificación
Resultado 1. Innovación en la agregación de valor al frijol nacional mediante la evaluación de aspectos ambientales positivos de la producción agrícola familiar.				
1.2 Desarrollo de un proceso técnico que permita determinar la huella de carbono del frijol producido en la zona norte de Costa Rica	Cuantificada la huella de carbono del proceso de comercialización de frijol nacional.	Visitas de campo, recolección y sistematización de datos resultados de la aplicación de encuesta para la medición de huella de carbono en comercialización de frijol. Encuestas tabuladas	100%	ANEXO: informe final de medición de huella
Resultado 2. Propuestas presentaciones innovadoras de frijol al consumidor final vinculadas a la identificación y preferencia del producto nacional.				
2.2 Analizados y diseñados los empaques innovadores para la venta directa de frijol	Diseñados 5 nuevas opciones de empaque para la comercialización directa	Producción de lote piloto de los empaques seleccionados por las redes: (1) caja de cartón, (2) envase plástico cuadrado, (3) envase plástico circular, (4) bolsa de manta, (5) bolsa impresa	100%	Informe financiero ANEXO: Listado y fotografías de empaques innovadores
	Lanzados al mercado al menos dos presentaciones que refuercen la identidad de producción nacional	Producción de empaques seleccionados según gustos del consumidor: bolsa plástica impresa, envases plásticos (cuadrado y circular)	100%	Informe financiero, compra de empaques innovadores destacados: bolsa impresa y envases plásticos
2.2 Materiales de promoción y difusión para venta directa.	Material publicitario diseñado por un profesional	Diseñado, producido y distribuido el material promocional de AGROCOOP y NORTICOS	100%	Informe financiero ANEXO. Listado de materiales promocionales y fotografías.
Resultado 3. Establecidas alianzas para la colocación directa del frijol de producción familiar nacional a consumidor final.				
3.1 Mesa de Negocios con empresas socias potenciales para establecer puntos de venta directa.	Establecimiento de contacto con potenciales alianzas de mediano plazo para la colocación directa de frijol con socios solidarios que reconocen y comparten principios de responsabilidad ambiental y social.	Contacto vía telefónica, correos y visitas a alianzas identificadas	100%	ANEXO. Listados de empresas consultadas distribuidas según asociación encargada de realizar el contacto.

Resultado esperados	Programado para el periodo	Logrado en el periodo	% de cumplimiento	Medios de verificación
3.2 Ferias de venta directa de frijol con empresas socias	Participación en al menos 10 eventos de comercialización directa	Establecimiento de alianzas, coordinación logística, movilización de frijol y productores para 11 puntos de venta directa de frijol	100%	ANEXO. Comunicados de prensa y fotografías
Gestión administrativa de proyecto				
Desarrollar los procesos administrativos para la ejecución de actividades apegados a los lineamientos de Red SICTA y FITTACORI.	Análisis de tareas, identificación de proveedores de bienes y servicios, solicitud de cotizaciones, tramitación de solicitudes de pagos (F1), liquidación de compras (F2), giro y liquidación de viáticos.	Con el apoyo de la Oficina del IICA en Costa Rica y el personal de FITTACORI se han atendido las demandas pactadas por el grupo de trabajo AGROCOOP.	100%	Informe financiero de proyecto.
	Redacción de informes técnicos y financieros de proyecto	Redactado tanto informe técnico como financiero de proyecto.	100%	Presente documento

IV. Resumen Explicativo de Actividades por Resultados Esperados

Resultado 1. Innovación en la agregación de valor al frijol nacional mediante la evaluación de aspectos ambientales positivos de la producción agrícola familiar

Para el desarrollo de este objetivo, contó con el apoyo del Instituto de Innovación y Transferencia en Tecnología Agropecuaria, INTA. Junto con los profesionales Juan Carlos Hernández, Carlos Hidalgo, Sergio Abarca, Johnny Montenegro y Roberto Soto Blanco se desarrollaron sesiones de trabajo para analizar el ciclo productivo de frijol, las prácticas de manejo y métodos de medición de huella de carbono para el desarrollo de la herramienta de medición de la huella de carbono.

El formulario para la toma de datos tipo encuesta, fue distribuido entre las organizaciones socias de AGROCOOP, siguiendo una distribución estadísticamente significativa. Durante una de las reuniones de seguimiento de proyecto se socializó la encuesta y se atendieron en la toma de datos; las organizaciones de productores entregaron las mismas y se procedió a la tabulación de datos en una base de datos digital para la gestión de la información y cálculos correspondientes, según la base metodológica.

Se realizaron sesiones de trabajo para el análisis y discusión de resultados, posteriormente se realizaron visitas de campo para la comprobación de los mismos. Con información complementaria a la recolectada anteriormente, se procedió a la redacción del informe de huella, el cual concluye que la producción de frijol de la zona norte, específicamente de los asociados a AGROCOOP es amigable con el ambiente, y que los espacios de bosque de los productores y las prácticas de cultivo sostenibles logran mitigar las emisiones de carbono resultado de las prácticas agrícolas y transporte del frijol hasta el centro de acopio.

La Red de Innovación AGROCOOP desea darle seguimiento al esfuerzo ya iniciado de inventario de emisiones de carbono, que de hecho se menciona en el empaque, y continuar con el registro de datos en los próximos ciclos productivos para optar por la certificación Carbono Neutro

Resultado 2. Propuestas presentaciones innovadoras de frijol al consumidor final vinculadas a la identificación y preferencia del producto nacional.

El primer paso fue investigar la oferta nacional de empaques con características innovadoras a nivel de presentación y en lo posible con una baja huella ambiental. Una vez sintetizadas las distintas ofertas, se procedió a realizar las cotizaciones y compras pertinentes.

Tanto los empaques innovadores, como el material promocional para acompañar la estrategia publicidad y venta de frijol, fueron decisiones discutidas y consensuadas entre los miembros de las redes, donde se evaluaron los diseños, materiales, capacidades y precios. Los empaques innovadores seleccionados fueron la bolsa impresa Norticos, para la cual fue necesario todo un proceso de diseño y búsqueda de información para el empaque; caja de cartón, dedicada a muestras o para productos

diferenciados como cajetas y dulces de frijol; envases plásticos circular y rectangular, de capacidades y diseño diferentes, estos envases plásticos con tapa permiten el almacenamiento del frijol en empaque resistente, su fin inicial es el empaque de frijol donde se puede rellenar cuando el contenido se acabe, en su defecto, se puede utilizar para almacenar otros alimentos o artículos; y por último la bolsa de manta con capacidad de 10 kg, la misma tiene cumple dos funciones, la primera de almacenamiento de frijol y la segunda es de bolsa para compras varias como alternativa a la bolsa plástica para llevar las compras, de forma tal que se utilizaría también como publicidad.

De los anteriores se seleccionaron dos empaques innovadores, según las preferencias de los consumidores observadas en las ferias y las alianzas estratégicas, estos fueron la bolsa plástica Norticos impresa y los envases de plástico circulares y cuadrados.

Respecto al material promocional que acompañó la estrategia de puntos de venta y promoción, según acuerdo se contrataron los servicios de diagramación y producción de banners, desplegables, etiquetas y mantas, así también chonetes y camisetas.

Todas las innovaciones de empaque y material promocional fueron utilizadas en las distintas ferias, los usuarios y beneficiarios de las mismas corresponden a la totalidad de productores asociados que entregaron frijol para la comercialización de Norticos.

Resultado 3. Establecidas alianzas para la colocación directa del frijol de producción familiar nacional a consumidor final.

La labor de establecimiento de alianzas fue muy complicada y se realizó en varias etapas, la primera fue el levantamiento de una base de datos con empresas y entidades que potencialmente contribuyen a la alianza debido a sus capacidades de instalaciones, número de empleados, asociaciones solidaritas o programas de responsabilidad social o ambiental. Una vez obtenida la información se dio una primera ronda de contacto, la cual resultó muy poco efectiva, posteriormente se designó a un responsable por cada organización de AGROCOOP para volver a contactar y dar seguimiento a posibles negociaciones.

Debido a problemas con acceso a servicios como señal telefónica y de internet en la zona, esta labor fue muy complicada para algunos productores, pero se realizó la tarea. Sin embargo, la mayoría de las respuestas a la posibilidad de alianza o facilidades para venta directa fueron negativas.

Con las respuestas que resultaron positivas se les dio seguimiento con una o varias visitas y entrega de muestras, resultado de la alianza se logró la venta y entrega de producto a Canal 7, Gollo y UCR, así también se dio seguimiento a otras alianzas tales como INS, Banco Nacional de Costa Rica y Clínica Bíblica, cuyo proceso de logística para la venta del grano era más extenso y no fue posible la entrega de producto pues ya las organizaciones no contaban con frijol, debido que la cosecha este año fue prematura. Sin embargo, la alianza quedó establecida para próximos cosechas.

De forma paralela se organizó una rueda de negocios con la asociación empresarial para el desarrollo, AED, la cual agrupa a un gran número de importantes empresas nacionales con prácticas de responsabilidad social y ambiental. Con esta asociación se tuvo contacto frecuente y se realizaron visitas

para organizar una agenda de trabajo conjunto, inicialmente se contó con el apoyo para llevar a cabo la rueda de negocios, donde estos colaborarían con la convocatoria y apoyo logístico; sin embargo, una vez realizados todos los trámites de búsqueda y cotización de hoteles, alimentación, contactos de prensa y otros, esta asociación retiró su apoyo, por lo que el evento no se realizó.

Se organizó la logística, distribución y transporte del frijol y productores para atender 11 puntos de venta directa, los cuales atendieron un mínimo de 3 productores por puesto. Para cada evento se organizó con los encargados en cada organización IICA, UCR, GOLLO, MAG, JAPDEVA y otros para la estrategia de publicidad y convocatoria días anteriores al evento. Cada puesto de venta contaba con frijol empacado en distintas presentaciones, material de información sobre la organización, identificado con banner, camisetas, chonetes y bolsos Norticos.

Se realizaron todas las actividades planteadas por el proyectos, sin embargo, el volumen de venta entre la totalidad de puntos de no superó los 300 quintales. Las justificaciones a lo anterior según las experiencias con los clientes en los puntos de venta son las siguientes:

1. El consumidor de frijol costarricense está acostumbrado a adquirir su producto en supermercados y generalmente es fiel a marcas de su agrado según precio y calidad.
2. Debido a la estacionalidad de la cosecha y a la falta de condiciones de almacenamiento de granos para consumo a este momento, es poco probable que el frijol Norticos pueda suplir a los puntos de venta de forma continua durante el año. Los consumidores que lograron probar la calidad del producto consultaron sobre otras fechas y espacios de venta, sin embargo, por las razones anteriores, al parecer la opción de compra de frijol Norticos sigue siendo ocasional, lo que no favorece al fortalecimiento y posicionamiento de la marca.
3. Los espacios facilitados para la venta de frijol, no son los comunes, por lo que muchos potenciales clientes no estaban preparados, pese a los esfuerzos publicitarios.
4. El consumo de frijol en Costa Rica es relativamente bajo, según los comentarios de los clientes, una bolsa de 900 g tiene una duración de aproximadamente un mes, por lo que la compra de varios kilos de frijol no tiene sentido por el riesgo a dañarse o endurecerse.

En las asociaciones de productores de la zona norte se presentaron dos situaciones en el periodo de ejecución del proyecto, (i) cosecha temprana, algunas organizaciones, tal es el caso de CoopeBelice y Coope Pueblo Nuevo ya habían cosechado y vendido su frijol para las primeras semanas de marzo (ii) el precio del frijol negro y rojo este año fue bueno con un promedio de 30 mil colones el quintal, por lo que las organizaciones lograron colocar su producto, pagar a los agricultores que exigen su pronto pago y disminuir el riesgo asociado a la venta directa.

Se rescatan las alianzas establecidas, y los esfuerzos que aportan al fortalecimiento y poscionamiento de marca norticos. Las asociaciones de productores, lograron colocar la totalidad de su frijol a un buen precio y se lograron beneficios adicionales para el fortalecimiento de la red nodo territorial zona norte, AGROCOOP.

VI. Actividades programadas y no realizadas.

Resultado esperados	Actividades no realizadas	Razón o causa de la no realización de la actividad
Propuestas presentaciones innovadoras de frijol al consumidor final vinculadas a la identificación y preferencia del producto nacional.	Asesoría en métodos alternativos de preservación de calidad de frijol	Según las características de los nuevos empaques, no será necesario invertir tiempo o recursos en esta tarea. Por otra parte, no se cuenta con un apoyo institucional para desarrollar esta tarea.
Establecidas alianzas para la colocación directa del frijol de producción familiar nacional a consumidor final.	Establecidas alianzas de mediano plazo para la comercialización directa de frijol	Fue posible el contacto con la mayoría de las empresas definidas, sin embargo la cantidad de encargados que accedieron a una colaboración fue muy baja
	Ronda de negocios con empresas potencialmente socias en la comercialización directa.	Se realizaron visitas de coordinación con la Asociación Empresarial para el Desarrollo (AED) quienes, en un inicio aceptaron y en conjunto se le dio seguimiento a la coordinación a la metodología de trabajo de la ronda de negocios. Sin embargo, una vez hechas los trámites de alimentación, lugar del evento y movilización de productores; los encargados retiraron su apoyo por lo que el evento no se llevó a cabo. ANEXO: Metodología de trabajo y correo electrónico AED.

VII. Actividades no programadas

Se identificaron intentos de fraude de la marca norticos en algunos puestos de venta de frijol en Guanacaste, razón por la cual se acordó en sesión ordinaria de AGROCOOP y seguimiento de proyecto la ejecución de remanentes de proyecto en la contratación del servicio de Registro de Marca. Sin embargo debido a atrasos no previstos en el proceso de formación legal de AGROCOOP no ha sido posible iniciar con este trámite, los productores y la empresa contratada se encuentran en contacto para este fin.

También se realizaron gestiones y visitas para el apoyo de especialistas en mercadeo e imagen de Visión Mundial para el apoyo publicitario, sin embargo, el personal contactado dejó de laborar para esta institución, razón por la cual, este apoyo no fue posible.

VIII. Lecciones aprendidas y recomendaciones

A pesar de los años de constitución del Consorcio AGROCOOP, aún es evidente la necesidad de mejorar la coordinación y planeación que como grupo se desea seguir. Las seis organizaciones integrantes poseen distintos niveles de desarrollo y madurez, lo cual ha sido importante considerar al momento de desarrollar el trabajo.

El trabajo en redes representa un espacio para el intercambio de información y conocimiento, lo puede representar una ventaja de empoderamiento de las asociaciones con acuerdos de negociación ante el industrial. Se optimizan recursos disponibles, se identifican demandas y soluciones comunes.

Durante el desarrollo del proyecto, ha sido posible observar un crecimiento en los valores de la comunicación, la discusión y la construcción entre las organizaciones. Este es un valor agregado adicional a los productos planteados por el proyecto.

La identificación de la figura de gerente para AGROCOOP es clave para dar seguimiento a la convocatoria de las asociaciones y a espacios de diálogo, comunicación y transferencia de información, así también a las alianzas y logros alcanzados por el proyecto. Se recomienda que este gerente sea pagado con fondos propios de las organizaciones o con fondos externos, de forma tal que se le exija y se le evalúe su trabajo.

IX. Cálculo Preliminar de Contrapartida

Componente de Proyecto	Indicador de desempeño	Actividad de Implementación Técnica	Bien o servicio brindado por contraparte	Fecha	Unidad	Unidades Brindadas	Valor Unitario	Aporte total
Revisión de metodologías para el desarrollo de un proceso de medición de huella de carbono en la fase de distribución de la cadena de valor de frijol nacional.	Diseñado método específico para medir la huella de carbono del proceso de comercialización de frijol nacional.	Diseño de protocolo para medición de huella de carbono en frijol nacional.	Días profesionales dedicados a la formulación de herramienta de trabajo y reuniones de coordinación.	Octubre 2013	Días Profesionales	6	\$200	\$1200
Desarrollo de un proceso técnico que permita determinar la huella de carbono del frijol producido en la zona norte de Costa Rica.	Cuantificada la huella de carbono del proceso de comercialización de frijol nacional	Visitas a zonas de trabajo para recolección de datos	Días profesionales dedicados a la recolección y verificación de datos	Enero, febrero y marzo 2014	Días Profesionales	8	\$200	\$1600
					Días Profesionales (Productor)	30	\$40	\$1200
		Reuniones con especialistas para el análisis de datos	Días profesionales dedicados al análisis de datos	Marzo y abril, 2014	Días Profesionales	8	\$200	\$1600
Sistematizar la oferta de empresas tecnológicas que producen empaques de alimentos.	-Sesiones de intercambio con potenciales empresas socias en el desarrollo de innovaciones de empaque.	Establecimiento de contacto, presentación preliminar de la idea.	Visitas a empresas proveedoras de empaques	Octubre y noviembre 2013	Días Profesionales (Productor)	5	\$40	\$200
Análisis y diseño de empaques innovadores para la venta directa de frijol	-Diseñadas al menos 5 nuevas opciones innovadoras para la comercialización directa de frijol.	Diseño profesional de empaques	Días profesionales en sesiones de trabajo, reuniones ordinarias y encuentros con proveedores.	Reunión Ordinaria 21 noviembre 2013. CAC Los Chiles	Días Profesionales (Productor)	10	\$40	\$400

			Instalaciones para reunión.		Facilitación de salón y mobiliario.	1	\$100	\$100
Materiales de promoción y difusión para venta directa.	-Acompañada la estrategia de venta directa con materiales promocionales.	Diseño profesional de material publicitario	Días profesionales reuniones ordinarias y encuentros con proveedores.	Reunión Ordinaria 22 de enero 2014. Visión Mundial Upala	Días Profesionales	1	\$200	\$200
			Instalaciones para reunión.		Días Profesionales (Productor)	10	\$40	\$400
					Facilitación de salón y mobiliario.	1	\$100	\$100
Mesa de Negocios con empresas socias potenciales para establecer puntos de venta directa.	-Establecidas al menos 5 alianzas de mediano plazo para la colocación directa de frijol con socios solidarios que reconocen y comparten principios de responsabilidad ambiental y social.	Establecimiento de contacto, presentación preliminar de la idea de comercialización directa.	Llamadas a empresas, identificación de contactos, redacción y envío de notas.	Enero, febrero y marzo 2014	Días Profesionales (Productor)	10	\$40	\$400
			Visitas para establecimiento de alianzas	Marzo 2014	Días Profesionales (Productor)	5	\$40	\$200
					Días Profesionales	4	\$200	\$800

Desarrollar ferias de venta directa de frijol con empresas socias	-Desarrolladas al menos 10 ferias o puntos de venta directa de frijol	Planificación y estrategia de participación en puntos de evento	Reuniones para la planificación de ferias	Reuniones ordinarias 4 y 21 Febrero 2014. Visión Mundial Upala	Días Profesionales	4	\$200	\$800
					Días Profesionales (Productor)	20	\$40	\$800
					Facilitación de salón y mobiliario	2	\$100	\$200
		Seguimiento, acompañamiento y apoyo	Reuniones ordinarias AGROCOOP y de	7 de marzo CAC Los Chiles 26 de Marzo.	Días Profesionales (Productor)	31	\$40	\$1240

		organizacional	coordinación y logística de eventos	Visión Mundial, Upala 11 de abril, Visión Mundial, Upala 23 de mayo, CADERGRA, Los Chiles	Facilitación de salón y mobiliario	4	\$100	\$400	
		Participación en puntos de venta directa	Atención al punto de venta	17 de marzo (UCR) 4 y 5 de abril (FIA) 21-26 abril (Limón) 25 abril (MAG) 2 y 3 mayo (6 Tiendas GOLLO)	Días Profesionales (Productor)	84	\$40	\$3360	
Administrativo	Cumplimiento con los requisitos operativos de Red SICTA	Ejecución administrativa de proyecto.	Gestión de pagos, seguimiento a desembolsos, liquidaciones, elaboración de informes	Octubre a mayo de 2014	Días Profesionales (Productor)	20	\$40	\$800	
		Diseño de Línea Base del Proyecto.	Apoyo con información para elaboración de línea base	Enero y febrero 2014	Días Profesionales (Productor)	6	\$40	\$240	
Total Aporte								\$16 240	

X. Anexos y medios de verificación

Memorias de eventos

Reunión de Coordinación Proyectos Red SICTA 21 de noviembre, 2013. Los Chiles



“Innovaciones en la agregación de valor y mecanismos de oferta directa de frijol a consumidores finales”
Informe Técnico Final de Ejecución

RED SICTA
PROYECTO RED DE INNOVACIÓN AGRÍCOLA

“Reunión Nodo territorial Zona Norte, Red SICTA, AGROCOOP”
Taller de Revisión para implementación de Proyecto “Innovaciones en la agregación de valor y mecanismos de oferta directa de frijol a consumidores finales”.
Jueves 21 de noviembre de 2013, 9:00 a.m. Oficinas Centro Agrícola Cantonal Los Chiles.
PROYECTO: Red SICTA Fase III
Hoja de Asistencia

IICA
Oficina del IICA en Costa Rica

Nombre	Institución/Organización	Teléfono	Firma
Ignacio Pérez Alvarado	Grupo Bahías SSSI	Dirección electrónica/	
José Francisco Benítez E	Cooper Belice	87543279	José F. Benítez
Osvaldo Moza Gerdas	Cooper Puerto Nuevo S.I.	88337157	Osvaldo Moza
Marta Inés Barrantes	ADSV	85068600	Marta Inés Barrantes
Patricia Manríquez	PRODICOOP	87309870	Patricia Manríquez
Dennis Rojas Vásquez	CAC Los Chiles	86783086	Dennis Rojas V.
Pedro Miranda Teller	CAC Los Chiles	84959347	Pedro Miranda
Kenneth Serrano Gaitán	Agrocoop	8711-88-20 kennethserra@yahoo.es	Kenneth Serrano
Mayra Iván Rodríguez	Agrocoop	8711-88-20 mayraiv@agrocoop.com	Mayra Iván Rodríguez

RED SICTA
PROYECTO RED DE INNOVACIÓN AGRÍCOLA

“Reunión Nodo territorial Zona Norte, Red SICTA, AGROCOOP”
Taller de Revisión para implementación de Proyecto “Innovaciones en la agregación de valor y mecanismos de oferta directa de frijol a consumidores finales”.
Jueves 21 de noviembre de 2013, 9:00 a.m. Oficinas Centro Agrícola Cantonal Los Chiles.
PROYECTO: Red SICTA Fase III
Hoja de Asistencia

IICA
Oficina del IICA en Costa Rica

Nombre	Institución/Organización	Dirección electrónica/teléfono	Firma
Maria Patricia Caffo	Cooper Puente Nuevo	86889985	Maria Patricia Caffo
Diana Villegas	INFOCOOP	dvillegas@infocoop.go.cr 8858-49-53	Diana Villegas
Luis Santos Viquez M	INFOCOOP	lviquez@infocoop.go.cr	Luis Santos Viquez
Priscila Picado V	IICA - CR	priscila.picado@iica.int	Priscila Picado
Fabian Obando	IICA	Fabian.Obando@iica.int	Fabian Obando
Jonathan Castro C	IICA - CR	jonathan.castro@iica.int	Jonathan Castro

Reunión de Coordinación Proyectos Red SICTA 22 de enero, 2014. Upala





Division Area Territorial Zona Norte Nivel SICTA.
Division de Avances proyecto Innovación Tecnológica
Innovación en la oferta de frijol
Oficinas: Visión Municipal, Uruama, Alajuela

Nombre	Organización	Cédula	Firma
Unessa Salazar R.	CADEPORA	2-570284	[Firma]
Martín Ríos González ADSU		15581633-0725	[Firma]
Osvaldo Méiz Cerdas		2-382-890	[Firma]
Kenneth Sarango Gaitán	CAC- Agrocoop.	2-559-808	[Firma]
Clara Patricia Cofill M		195800669609	[Firma]
Erwin Gómez Mercado	Cooperbelice	5216946	[Firma]
Francisco Borilla Espinoza	Cooperbelice	155801925829	[Firma]
Carlos A. Centeno Jiménez	88183314	5149535	[Firma]
Edgar Campos Cruz		2-366-440	[Firma]
Jonathan Castro Cruzcilla	IICA-CR	1-1152-8084	[Firma]
Isidra Picado Valenzuela	IICA-CR	114100164	[Firma]

Reunión Coordinación de Proyectos Red SICTA, 4 de febrero, 2014. Upala







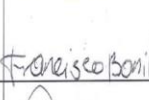
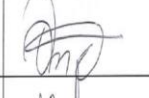

Taller Proyecto Comercialización AGROCOOP-ZN:
“Innovaciones en la agregación de valor y mecanismos de oferta directa de frijol a consumidores finales”
Nodo territorial Red SICTA Zona Norte Costa Rica. Martes 4 de febrero de 2014. Visión Mundial, Upala.”
PROYECTO: Red SICTA Fase III
Hoja de Asistencia

Nombre	Institución/Organización	Dirección electrónica/Teléfono	Firma
José Francisco Borillo Espinoza			
Pablo Lopez M.	Cooper Belice	87543279	Francisco Borillo E
Eugen Corea Morales	Cooper Belice	85571258	Eugen C
Mayra Liron Rodríguez	ADISU	85-03-22-30	MLR
Maria Retama Cifillo	Cooper Pueblo Nuevo	86 28 99 85	[Firma]
Vanessa Salano Alvarado	CADEPORA	8703 7234	[Firma]
Isvaldo mesa Cerdas	Cooper-Pueblo Nuevo RL	88337157	[Firma]
Patricia Mendicita	PRODUEOP RL	87309840	[Firma]
Martin Rios Gonzalez	ADSA	85057600	[Firma]

Reunión de Coordinación Proyectos Red SICTA 21 de febrero, Upala.



Taller Proyecto Comercialización AGROCOOP-ZN:
“Innovaciones en la agregación de valor y mecanismos de oferta directa de frijol a consumidores finales”
Nodo territorial Red SICTA Zona Norte Costa Rica. Viernes 21 de febrero de 2014. Visión Mundial, Upala.”
PROYECTO: Red SICTA Fase III
Hoja de Asistencia

Nombre	Institución/Organización	Dirección electrónica/Teléfono	Firma
Marilyn León Salas	Visión Mundial	marilyn-leon@wvi.org	
Luis Santiago Vindes M	Infocoop	lwindes@infocoop.go.cr	
Marta Liván Rodríguez	Agrocoop	85-03-22 30	
Maria Polina Costillo	Cooperativa Pueblo Nuevo	86 28 99 85 1 95-03-22 30 No	
José Francisco Bonilla E	Cooperativa Belice	8754 32 79	Francisco Bonilla E
Oswaldo Maza Cerón	Cooperativa Pueblo Nuevo RI	2470 11 52	
Heilén Sánchez	Visión Mundial	heilen_sanchez@wvi.org	
Patricia Mandata M	Prodecoop RL	prodecoop@hotmail.com	

Taller Proyecto Comercialización AGROCOOP-ZN:
“Innovaciones en la agregación de valor y mecanismos de oferta directa de frijol a consumidores finales”
Nodo territorial Red SICTA Zona Norte Costa Rica. Viernes 21 de febrero de 2014. Visión Mundial, Upala.”
PROYECTO: Red SICTA Fase III
Hoja de Asistencia

Nombre	Institución/Organización	Dirección electrónica/teléfono	Firma
Dennis Rojas Vázquez	CAC Los Chiles	86 78-30 86 dennisroja@hotmail.com	Dennis Rojas Vázquez
Kenneth Serrano Gaitán	Agrocoop ZN	8711-88-20 kennethsega@yahoo.es	
Jonathan Castro Ch	ICTA - Of. Cosmofica	2216-0467 jonathan.castro@ica.int	
Yunessa Solano Alexander	Agrocoop ZN - CADREPEZA	yunessolano@hotmail.com	
Luis Soló Arraiza	Servicio Agrícola		Luis Soló Arraiza
Eduardo Villegas B.	Visión Mundial	eduarbz@wvi.org	
Diana Villegas B.	INFOCOOP	dvillegas@infocoopgo.cr 2256-29-44	
Priscila Picado V	ICA - CR	priscila.picado@ica.int	Pip

Reunión de Coordinación Proyectos Red SICTA 7 de marzo, Los Chiles



Taller Proyecto Comercialización AGROCOOPZON.
“Innovaciones en la agregación de valor y mecanismos de oferta directa de frijol a consumidores finales”
Nodo territorial Red SICTA Zona Norte Costa Rica. Viernes 07 de marzo de 2014. Visión Mundial, Upala.”
PROYECTO: Red SICTA Fase III
Hoja de Asistencia





Nombre	Institución/Organización	Dirección electrónica/Teléfono	Firma
Francisco Borilla 155861925829	Coope Belica	87543279	Francisco Borilla
LUCÍA ALFARO V		LUCIAALFAROV@gmail.com 888 933 27	LUCÍA
Mayra Jirón Rodríguez 2355-2111 15586669609	ADSU	2355-2111	MSR
Jiaria Petron Castillo	Cooper Pueblo Nuevo	86289985	Petron
Dennis Rojas Valverde	CAC Los Chiles	dennisroja@hotmail.com 86783086	Dennis Rojas V.
Ana Patricia Mendicuti	PRODSCOOP	prodcoop@hotmail.co 87309370	Mendicuti
Oswaldo Méza	Cooper-Pueblo	88337157	Méza
Martha Rúa	ADSU	85057600	AR

Nombre	Institución/Organización	Dirección electrónica/teléfono	Firma
Vanessa Salas Alvarado	CADEP6RA	vanesalon@hotmail.com 8703 72 34	Vanessa Salas Alvarado 2570 034

Reunión Coordinación Proyectos Red SICTA, 26 de marzo. Upala



PROYECTO RED DE INNOVACIÓN AGRÍCOLA
“Innovaciones en la agregación de valor y mecanismos de oferta directa de frijol a consumidores finales”
Nodo territorial Red SICTA Zona Norte Costa Rica. Miércoles 26 de marzo de 2014. Visión Mundial, Upala.
PROYECTO: Red SICTA Fase III
Hoja de Asistencia

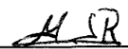

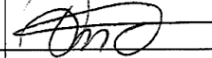


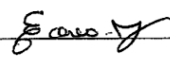
Nombre	Institución/Organización	Dirección electrónica/Teléfono	Firma
Mayra-Lizón Rodríguez	ADSV Agrocoop	85-03-22-30	
María Polina Castillo	Coop. Pueblo Nuevo	86-28-99-85	
Oswaldo Meza Cerdas	Coop. Pueblo Nuevo	88-33-71-57	
Marta Biza Romo	ADSV Agrocoop	85-05-600	
Jonathan Castro	IICA CR	2216 0467	
FISCILA PICAJO	IICA-CR	2216 0378	

Reunión de Coordinación Proyectos Red SICTA, 11 de abril. Upala





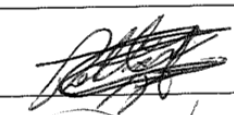
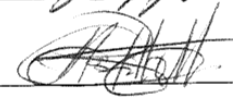
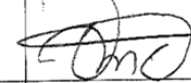

Taller Proyecto Comercialización AGROCOOP-ZN:
“Innovaciones en la agregación de valor y mecanismos de oferta directa de frijol a consumidores finales”
Nodo territorial Red SICTA Zona Norte Costa Rica. Viernes 11 de abril de 2014. Visión Mundial, Upala.”
PROYECTO: Red SICTA Fase III
Hoja de Asistencia

Nombre	Institución/Organización	Dirección electrónica/Teléfono	Firma
Mayra Lirio Rodríguez	A D S U	85 03 22 30	
Vanessa Solano Alvarado	CADEFERA	como solano difuncion.com 8703 72 34	
Osvaldo Meza Cerdas	Cooper. Pueblo Nuevo	88 33 71 57	
María Patricia Cobello	Cooper. Pueblo Nuevo	86 28 99 85	
Ana Patricia Mendive	PRODIZAR	prodizap@hotmail.com	
Dennis Rojas Viquez	CAC. Los Chile	dennisrova@hotmail.com	Dennis g Rojas
Efraín Cordero Alvarado	Cooper. Belice	85 51 12 58	

Reunión Coordinación Proyectos Red SICTA, 23 de mayo 2014. Los Chiles



Taller Proyecto Comercialización AGROCOOP-ZN:
"Innovaciones en la agregación de valor y mecanismos de oferta directa de frijol a consumidores finales"
Nodo territorial Red SICTA Zona Norte Costa Rica. Viernes 23 de mayo de 2014. Pavón, Los Chiles."
PROYECTO: Red SICTA Fase III
Hoja de Asistencia

Nombre	Institución/Organización	Dirección electrónica/Teléfono	Firma
Vanesa Solano Alvarado	AGROCOOP ZN CADEPORA	vane.sobano@hotmail.com	
Maria Petrone Catillo	Cooperativa Pueblo Nuevo		
Francisco Borillo F	Cooperativa Belice	87543279	Francisco Borillo
Oswaldo Meza Cerdas	Cooperativa Pueblo Nuevo RL	8833 7157	
Martin Rios Gonzalez	ADSW	85057600	
Dennis Rojas V	CAC Los Chiles	8678-3086	Dennis Rojas V.

Proyecto: “Innovaciones en la agregación de valor y mecanismos de oferta directa de frijol a consumidores finales”

INVENTARIO PARA LA DETERMINACIÓN DE EMISIONES DE CARBONO EN FINCAS PRODUCTORAS DE FRIJOL SOCIOS DEL CONSORCIO AGROCOOPZN R.L., ZONA NORTE, COSTA RICA.



Contenido

Introducción	1
Método.	2
Resultados.	3
Conclusiones.	8
Recomendaciones.	8
Anexos	8

Introducción.

La preocupación por la degradación del ambiente y el impacto del ser humano en el medio se ha incrementado en la sociedad civil los últimos años. Cada vez más consumidores entienden y se preocupan cómo su decisión puede afectar directa o indirectamente el ambiente. Una gran cantidad de “Productos Verdes” ha llenado los anaqueles de los supermercados e influenciado las preferencias del consumidor y demostrando competitividad en una característica innovadora, cuidar el ambiente con una decisión de compra.

Mucho del conocimiento actual resalta el papel de la pequeña agricultura familiar, en su capacidad de generar alimentos, con un menor impacto negativo al ambiente. El uso de prácticas ancestrales en la agricultura, la gestión sostenible de recursos, la reducción de entrada de insumos sintéticos a la finca, entre otros, ha caracterizado a los sistemas de producción familiar. Las decisiones de los agricultores y sus familias influyen positivamente en la conservación del recurso suelo, la biodiversidad, la acumulación de agroquímicos entre muchos otros.

A pesar de los efectos positivos que plantea la agricultura familiar, son poco reconocidas por la sociedad y en especial por los consumidores en los productos agrícolas. Si bien la preferencia de productos denominados “Verdes” es creciente, aún falta mucha argumentación, promoción y educación para lograr transformar el manejo tan especializado que un productor familiar da a sus cultivos en un valor competitivo en el mercado.

El objetivo del presente estudio fue incluir en la promoción del frijol nacional, producido por agricultores familiares de la Zona Norte de Costa Rica, un valor de amigabilidad ambiental, relacionada con la reducción de Gases de Efecto Invernadero (GEI's). Esta ha sido una de las principales preocupaciones ambientales que la sociedad civil empieza a interiorizar. En Costa Rica especialmente en los últimos años, a raíz de la discusión de la meta de Carbono Neutralidad 2021, se ha incrementado la información disponible y el criterio de los ciudadanos respecto a acciones de mitigación de su impacto.

Es importante mencionar que la iniciativa fue inicialmente planteada por los mismos productores sujetos al estudio. Organismo Auxiliar Cooperativo Agroindustrial de Granos Básicos R.L., AGROCOOPZN R.L., es una organización de segundo grado integrada por seis organizaciones de productores especializados en la producción de maíz y frijol, en la zona norte. En su organización frente al proyecto de innovación tecnológica Red SICTA se propuso en diciembre 2012 el proyecto “Innovaciones en la agregación de valor y mecanismos de oferta directa de frijol a consumidores finales”. En este proyecto, financiado por la Cooperación Suiza para el Desarrollo, COSUDE, se decidió hacer un esfuerzo por realizar el Inventario de Emisiones de Gases de Efecto Invernadero en la producción de frijol y reforzar los criterios positivos de consumo de frijol nacional.

Método.

Las acciones frente a la determinación del inventario de Gases de Efecto Invernadero en la producción de frijol fueron desarrolladas por las organizaciones de productores socias de AGROCOOPZN R.L., apoyados por el Instituto de Innovación y Transferencia de Tecnología Agropecuaria, INTA, la Oficina del IICA en Costa Rica y la Fundación para el Fomento y Promoción de la Investigación y Transferencia de Tecnología Agropecuaria de Costa Rica (FITTACORI).

El proyecto “Innovaciones en la agregación de valor y mecanismos de oferta directa de frijol a consumidores finales” incluía un objetivo específico en “Innovar en la agregación de valor al frijol nacional mediante la evaluación de aspectos ambientales positivos de la producción agrícola familiar” para ello, se propuso:

Cuadro 1. Matriz de marco lógico para la determinación del inventario de Gases de Efecto Invernadero en la producción de frijol en organizaciones socias de AGROCOOPZN R.L.

Objetivo.	Componente.	Indicador de desempeño	Actividad de Implementación Técnica
Innovar en la agregación de valor al frijol nacional mediante la evaluación de aspectos ambientales positivos de la producción agrícola familiar.	Revisión de metodologías para el desarrollo de un proceso de medición de huella de carbono en la fase de distribución de la cadena de valor de frijol nacional.	-Al menos tres metodologías revisadas y adaptadas para la fase de comercialización de frijol nacional. -Diseñado método específico para medir la huella de carbono del proceso de comercialización de frijol nacional.	Compilación y revisión metodológica Diseño de protocolo para medición de huella de carbono en frijol nacional.
	Desarrollo de un proceso técnico que permita determinar la huella de carbono del frijol producido en la zona norte de Costa Rica.	-Cuantificada la huella de carbono del proceso de comercialización de frijol nacional.	Visitas a zonas trabajo para recolección de datos Procesamiento de datos. Informe final, huella de carbono de la comercialización de frijol costarricense.

Las acciones concretas incluyeron:

Evaluación de condiciones previas: Junto a los productores líderes de las seis organizaciones socias de AGROCOOPZN R.L. y documentación sobre las formas de cultivo en la zona. Se analizaron los criterios para definir los límites del estudio. Dentro de estos límites, se identificaron las fuentes de emisiones de gases de efecto invernadero más significativas en la producción de frijol.

Preparación de la implementación: En base a la información de condiciones previas, fue elaborada un formato de encuestas estructurada, que sirviera para la rápida y ágil recopilación, por los mismos productores, de la información necesaria para elaborar el inventario de Gases de Efecto Invernadero (Anexo 1).

Toma de datos: Haciendo uso de la encuesta estructurada, se determinó una muestra de productores a encuestar. Esta fue definida en base al número de productores asociados a cada organización miembro de AGROCOOPZN R.L. Se definió el ciclo productivo Diciembre 2012 a marzo de 2013 para la recopilación de datos.

Manejo de la información: Recopilado el total de entrevistas, se procedió a diseñar un libro de cálculo en el programa informático Microsoft Excel. Este libro permitiría la gestión de la información, en base a los datos de actividad por fuente, su cálculo de emisiones en base a factores nacionales. Adicionalmente, el libro se diseñó para lograr diferenciaciones por regiones de producción, organizaciones, tipología de tamaño de finca entre otros.

Para transformar los datos de actividad por fuente en datos de emisiones del inventario, se utilizaron los “Factores de emisión de gases de efecto invernadero” Publicados en el 2012 por el Instituto Meteorológico Nacional. Para aquellos factores que no se incluyen en esta publicación (i.e. horas de maquinaria agrícola) se realizaron entrevistas adicionales a los productores que reportaron estas prácticas para estimar un factor de consumo de combustibles y emisión por horas de trabajo.

Verificación de datos en campo: Finalizado el cálculo de emisiones para la muestra determinada, se seleccionaron de manera dirigida, tres casos de estudio (encuestas). Estos tres casos fueron verificados mediante una visita a campo y entrevista con el responsable del cultivo.

Resultados.

Durante todo el proceso participaron seis organizaciones socias de AGROCOOPZN R.L., a saber:

Cuadro 2. Características de organizaciones socias de AGROCOOPZN R.L. que participaron en la determinación del inventario de Gases de Efecto Invernadero en la producción de frijol.

Organización	Socios			Zona de Influencia.	Representantes
	T	H	M		
Asociación para el Desarrollo Social de Upala, ADSU.	141	95	46	Upala, Alajuela.	-Mayra Girón. -Martin Ríos.
CoopeBelice R. L.,	54	27	27	Belice de La Cruz de Guanacaste	-Francisco Bonilla. -Efraín Corea
CoopePuebloNuevo R. L.,	32	26	6	Pueblo Nuevo de Upala, Alajuela.	-Osvaldo Meza. -Petrona Castillo.
Centro Agrícola Cantonal de Los Chiles.	479	409	70	Los Chiles de Alajuela.	-Kenneth Serrano. -Denis Rojas.
Asociación Cámara de Productores de Granos Básicos de los Chiles, CADEPGRA	69	48	21	Los Chiles de Alajuela.	-Vanessa Solano.
PRODICOOP R.L.	100	70	30	El Porvenir de Upala, Alajuela.	-Patricia Mendieta
TOTAL	875	675	200		

Definición de límites: Considerando la gran diversidad en la conformación de las fincas, las probabilidades de encontrar terrenos arrendados, la rotación de cultivos y otros factores, se definió que el estudio se aplicaría a él o los lotes que el productor haya cultivado en el periodo Diciembre 2012 a marzo de 2013. Sin Embargo, como un aporte adicional, y una posible proyección a la mitigación de las emisiones que se determinaran, se incluyó una recopilación de información sobre las áreas en bosque (primario o secundario) y regeneración que posean las fincas que siembran en áreas propias (no alquiladas).

Identificación de fuentes: Determinados los límites, se procedió a revisar los avíos de producción (proyecciones de inversiones en el cultivo), a la luz de la experiencia de los productores líderes y representantes de organizaciones. De este análisis, se identificaron las siguientes fuentes y características:

Cuadro 3. Principales fuentes de gases de Efecto Invernadero en la producción familiar de frijol, en organizaciones socias de AGROCOOPZN R.L., Diciembre 2012 a marzo de 2013.

Fuente	Características	Observaciones
Mecanización agrícola.	Uso de tractores agrícolas que consumen Diésel, para labores de rastreo del terreno.	Por lo general son contabilizados como "Horas de Trabajo" y no referido al consumo de combustible. Existe diversidad del tipo y tamaño de tractor agrícola utilizado.
Aplicación de agroquímicos con bombas de motor.	Moto bombas de espalda, principalmente, que consumen mezcla de gasolina con aceite de dos tiempos para su operación. Utilizadas tanto para	Igual que la maquinaria agrícola, se contabiliza por "Horas de Trabajo" y no por consumo de combustible.

	aplicación de herbicidas, insecticidas y fungicidas.	
Chapeas con moto guadaña.	Chapeadoras mecánicas que consumen mezcla de gasolina con aceite de dos tiempos para su operación. Utilizadas para la preparación del terreno antes de la siembra.	Se contabiliza por "Horas de Trabajo" y no por consumo de combustible.
Trilla mecanizada de frijol.	Separación del grano de la planta, mediante implemento agrícola, acoplado a toma de fuerza de tractores agrícolas (consumo de diésel)	Se contabiliza por "Horas de Trabajo" y no por consumo de combustible.
Fertilización nitrogenada del frijol.	Aplicación de nitrógeno, en diferentes formas y fuentes, al cultivo durante su ciclo de desarrollo. Asociado a emisiones de Oxido di Nitroso (N ₂ O).	Se utilizan únicamente fuentes químicas de nitrógeno, en las fórmulas comerciales de mayor uso en agricultura.

Toma de datos: Basados en los criterios de límites y principales fuentes identificadas, se diseñó un formato de encuesta (Anexo 1). Este anexo fue revisado por los productores líderes y representantes de organizaciones. Se realizó una distribución para la toma de datos, considerando la cantidad de socios de cada organización, y se recopilieron 84 encuestas. De las encuestas, los principales hallazgos indican:

- Del total de casos, se registraron en por cantón 48 en Upala (57,14 %), 17 en Los Chiles (20,24 %) y 19 en La Cruz (22,62%).
- Los 84 casos analizados incluyeron un total de 110 lotes de producción, debido a situaciones donde los productores siembran en dos o más sitios.
- Se cubrieron con el estudio un total estimado de 1192,8 hectáreas.
- Fueron contabilizados en al muestra un total de 25677 quintales de frijol que equivalen a 1181,14 toneladas de grano.

Respecto al cálculo preliminar de factores de emisión no definidos por datos nacionales, se realizaron consultas adicionales a 7 diferentes productores, para los equipos chapeadora, motobomba y tractor agrícola. Los datos promedio definieron los indicadores:

Cuadro 4. Factores de emisión de elaboración propia por el estudio, para actividades agrícolas en al producción de frijol que emiten Gases de Efecto Invernadero, en base a información de campo. AGROCOOPZN R.L. 2013.

Equipo.	Comb.	Consumo en Litros	Rendimiento en Horas	Relación de consumo en Litros/hora	Gas	Factores (kg/L)	Emisiones totales	Equiv. CO ₂ .	Emisión equiv. CO ₂	Factor por tipo de equipo.
Chapeadora	Gasolina (2T)	3,785	12	0,31545098	CO ₂	2,26	0,71291922	1	0,71291922	4,79
		3,785	12	0,31545098	CH ₄	0,3265	0,10299475	21	2,16288967	
		3,785	12	0,31545098	N ₂ O	0,01959	0,00617968	310	1,91570228	
Bomba espalda	Gasolina (2T)	3,785	4,5	0,84120262	CO ₂	2,26	1,90111793	1	1,90111793	12,78
		3,785	4,5	0,84120262	CH ₄	0,3265	0,27465266	21	5,76770578	
		3,785	4,5	0,84120262	N ₂ O	0,01959	0,01647916	310	5,1085394	
Tractor	Diésel	80	10	8	CO ₂	2,69	21,52	1	21,52	136,52
		80	10	8	CH ₄	0,363	2,904	21	60,984	
		80	10	8	N ₂ O	0,02178	0,17424	310	54,0144	

Fuente: Elaboración propia con datos de campo.

Las consideraciones adicionales respecto a las áreas de bosque y regeneración indicaron que 23 de los casos analizados presentan algún tipo de área boscosa o de regeneración. De ellos, 19 reportaron poseer bosque primario, 14 bosque secundario y 14 áreas en regeneración. 16 de los casos poseen más de un tipo de conservación registrada.

Cuadro 5. Resumen de las áreas boscosas y en regeneración, asociadas a fincas de producción familiar de frijol, en organizaciones socias de AGROCOOPZN R.L. 2012-2013.

Cantón.	Bosque primario (ha)	Bosque secundario (ha)	Regeneración (+10 años, ha)	Aumento anual C Bosque Secundario (Ton) ¹	Aumento anual C Regeneración (ton)	Aumento Anual C en áreas boscosas (ton)
Los Chiles	408	165	116	541,92	380,99	922,91
Upala	18	39,5	39,2	129,73	128,74	258,48
La Cruz	24	45	47,4	147,79	155,68	303,47
Total general	450	249,5	202,6	819,45	665,41	1.484,87
			Equivalente en CO₂.	3.004.678,6	2.439.871,28	5.444.549,88

Respecto a las y tendencias de las prácticas agrícolas en la región, se observó una gran variabilidad entre las zonas. Los extremos varían entre un productor familiar de pequeñas áreas, con la mayoría de las practicas manuales, hasta un productor de grandes áreas basado en el uso de maquinaria agrícola. En resumen se puede indicar.

Cuadro 6. Principales labores agrícolas utilizadas en la siembra de frijol por productores de organizaciones socias de AGROCOOPZN R.L., para la cosecha diciembre 2012 a marzo de 2013, en términos de horas y emisiones equivalentes de CO₂.

Cantón	Práctica Agrícola	Área en laboreo	Horas de trabajo	Emisión CO ₂ /práctica agrícola en el cantón
Los Chiles	Limpieza Mecanizada del terreno	30	991,5	95.358,10
	Rastrea Mecanizada	991,5	619	61.979,35
	Siembra Mecanizada	991,5	619	84.504,88
	Aplicación Herbicidas con motobombas o tractor	991,5	5213,5	66.614,78
	Aplicación Atomizos con motobombas o tractor	991,5	1911,5	259.717,51
	Chapea Mecanizada	0	0	0
	Trilla Mecánica	991,5	687	93.788,14
Upala	Limpieza Mecanizada del terreno	24	93,8	1.310,57
	Rastrea Mecanizada	93,8	71	2.457,33
	Siembra Mecanizada	25,6	36	4.914,66
	Aplicación Herbicidas con motobombas	1.109	93,8	14.170,09
	Aplicación Atomizos con motobombas	40,9	1133	14.476,75
	Chapea Mecanizada	34,1	440	5.031,086
	Trilla Mecánica	93,8	77,25	10.546,04
La Cruz	Limpieza Mecanizada del terreno	0	0	0
	Rastrea Mecanizada	0	0	0
	Siembra Mecanizada	0	0	0
	Aplicación Herbicidas con motobombas	1.328	74,5	16.968,33
	Aplicación Atomizos con motobombas	61,5	415	5.302,60
	Chapea Mecanizada	74,5	1.072	5.136,49
	Trilla Mecánica	0	0	0

Cuadro 7. Niveles de fertilización nitrogenada, según fuente, utilizadas en la siembra de frijol por productores de organizaciones socias de AGROCOOPZN R.L., para la cosecha diciembre 2012 a marzo de 2013, en términos de horas y emisiones equivalentes de CO₂.

Cantón	Área de laboreo	Uso de fertilizante	Uso de fertilizante	Uso de fertilizante Formula Completa	Uso de fertilizante	Suma de Nitrógeno	Emisión de N ₂ O (1%, kg)	Equivalente a CO ₂ (x310, kg)
--------	-----------------	---------------------	---------------------	--------------------------------------	---------------------	-------------------	--------------------------------------	--

¹ 6,44 ton/ha/año de fijación de carbono.

		10-30-10 (kg)	12-24-12 (kg)	(kg)	Nutran (kg)	Elemental (kg)		
Los Chiles	991,5	10.212	0	28.520	75.900	31.581,3	315,81	97.902,03
Upala	93,8	4.531	1.196	92	1.058	967,61	9,67	2.999,59
La Cruz	106,5	5.840	3.266	0	552	1.160,84	11,60	3.598,60
Total	1.191,8	20.583	4.462	28.612	77.510	33.709,75	337,09	104.500,22

Finalmente, el inventario de Gases de Efecto invernadero elaborado en productores socios de AGROCOOPZN R.L., genera como grandes indicadores:

Cuadro 8. Resumen de indicadores respecto al inventario de Gases de Efecto Invernadero para la producción de frijol en la cosecha 2012-2013 en organizaciones socios de AGROCOOPZN R.L.

Actividad de Emisión	Valor (CO2) Los Chiles	Valor (CO2) Upala	Valor (CO2) La Cruz	Valor (CO2) AGROCOOPZN R.L.
Limpieza del terreno	95358,10	1310,58	0,00	96668,68
Preparación del suelo	61979,35	2457,33	0,00	64436,68
Siembra	84504,89	4914,66	0,00	89419,55
Aplic. Herbicidas	66614,78	14170,10	16968,34	97753,22
Aplic. Atomizos	259717,51	14476,75	5302,61	279496,87
Control Malezas	0,00	5031,09	5136,50	10167,59
Cosecha	93788,14	10546,05	0,00	104334,19
Transporte	1915,33	387,70	0,00	2303,03
Fertilización	97902,03	2999,59	3598,60	104500,23
TOTAL Emisión CO2	761780,14	56293,84	31006,05	849080,03
Producción en qq	22465	1772	1440	25677
Área en Producción	991,5	94,8	106,5	1192,8
Factor de emisión por QQ	33,91	31,77	21,53	33,07
Factor de emisión por ha	768,31	593,82	291,14	711,84

Cuadro 9. Resumen de indicadores respecto al inventario de Gases de Efecto Invernadero para la producción de frijol en la cosecha 2012-2013 en organizaciones socios de AGROCOOPZN R.L., considerando las remociones por áreas boscosas y regeneración.

TOTAL Emisión CO2	761780,14	56293,84	31006,05	849080,03
Regeneración	-3384026,80	-947768,36	-1112754,72	-5444549,88
TOTAL Emisión CO2	-2622246,66	-891474,52	-1081748,67	-4595469,85
Producción en qq	22465,00	1772,00	1440,00	25677,00
Área en Producción	991,50	94,80	106,50	1192,80
Factor de emisión por QQ	-116,73	-503,09	-751,21	-178,97
Factor de emisión por ha	-2644,73	-9403,74	-10157,26	-3852,67

Conclusiones.

- La producción de frijol de los miembros asociados de AGROCOOP, está dividida entre los pequeños y medianos productores, los pequeños con prácticas artesanales y en su mayoría manuales y los segundos, con un aporte a la generación de gases de efecto de invernadero resultado de la mecanización.
- En ambos casos, los pequeños y medianos productores, la fertilización nitrogenada es uno de los aspectos que resulta en los mayores aportes de gases efecto invernadero.
- En general, no hay una valoración del bosque como banco de carbono, cuya conservación representa una acción concreta a la mitigación de las emisiones de gases de efectos de invernadero resultantes de la actividad productiva de frijol y otros cultivos.

Recomendaciones.

- Recolectar los datos en otros ciclos productivos con el fin de tener la documentación suficiente para poder optar por la certificación carbono neutro, la cual requiere de al menos 3 años de datos cuantificados

Anexos.

Formato de encuesta aplicado en campo. (Se adjuntó en informes técnicos anteriores por lo que se omite la presentación en este documento).

Fotografías de la sesión de verificación de datos recolectados en la aplicación de encuesta para cuantificación de medición de emisiones de carbono en campo





Empaques innovadores para la comercialización directa de frijol

Bolsa individual impresa NORTICOS, capacidad 900 g



Caja de cartón NORTICOS, capacidad 250 g



Bolsa de manta NORTICOS. Capacidad 10 kg



Envase circular NORTICOS 1.5 kg. Envase cuadrado NOTICOS 2 kg



Material promocional Norticos

Banner Roller Up de cada una de las asociaciones que integran la Red de Innovación Zona Norte



Camisetas Norticos con tela dry fit adecuada para las altas temperaturas de la zona norte



Brochure desplegable con información de la Red y beneficios del consumo de frijol



Teléfonos
2471-8058 / 8730-9870

Correo electrónico
agrocoopzn@gmail.com



AGROCOOPZN R.L.

Una cooperativa dedicada apoyar al productor de frijol de la toda la zona norte del país.



AGROCOOPZN.RL

Fue creada en diciembre 2009 y está conformada por:

- Asociación de Desarrollo Social de Upala. ADSU
- Asociación Cámara de Productores de Granos Básicos de Los Chiles.
- Centro Agrícola Cantonal de Los Chiles.
- Coope Pueblo Nuevo, RL.
- Prodicoop, RL.
- CoopeBelice R. L.

Nuestro objetivo

Contribuir a la seguridad alimentaria del país, vinculando de forma directa al productor nacional con el consumidor; procurando que el productor obtenga un precio justo por su trabajo y garantizar en la mesa de los costarricenses un producto completamente nacional, fresco y de calidad.

AGROCOOPZN al rescate del productor nacional, porque la seguridad y soberanía alimentaria es un asunto de todos.

**"ORGULLOSAMENTE
TICO"**

Consideraciones para almacenar grano a nivel casero:

1. Asegurarse que el grano tenga un bajo contenido de humedad (esté seco). Métodos sencillo de determinación son:
 - a) Por el sonido: el grano cuando está seco, al ser movido y existir rozamiento y golpeteo entre sí, produce un sonido parecido al de una teja seca o a un vidrio. Si el grano está húmedo no suena.
 - b) Usando sal seca: se coloca en un frasco de vidrio una porción de sal seca, luego se añade una muestra de grano y se agita la mezcla. Si la sal no se adhiere a la superficie del grano éste está seco.
2. Que el grano esté libre de insectos.
3. Hacer revisiones periódicas, para verificar la no presencia de insecto vivo.
4. Mantenerlo en un lugar limpio, seco y fresco.

Recuerde señor consumidor:

- Para disminuir el tiempo de cocción, dejar el frijol en remojo la noche anterior (al menos 8 horas).
- Cocine los frijoles inicialmente sin sal; luego cuando estén suaves, agregue la sal y los condimentos.
- Cocine los frijoles preferiblemente en una "olla de presión".

- Una vez cocinados y fríos se pueden dividir en recipientes que contengan porciones para el consumo diario, el resto puede refrigerarlo y/o congelarlos, para luego ir descongelando de acuerdo a las necesidades diarias del hogar.

Propiedades

Los frijoles poseen un alto contenido de proteínas, fibra, compuestos minerales y vitaminas del complejo B como la tiamina y riboflavina, además posee minerales como hierro y calcio.

VALOR NUTRICIONAL	
Carbohidratos	61.5 g
Fibra alimentaria	4.3 g
Grasas	1.8 g
Saturadas	0.12 g
Monoinsaturadas	0.06 g
poliinsaturadas	0.18 g
Proteínas	19.2 g
Agua	7.9 g
Vitamina A	1.0 µg (0%)
Tiamina (Vit. B1)	0.62 mg (48%)
Riboflavina (Vit. B2)	0.14 mg (9%)
Niacina (Vit. B3)	1.7 mg (11%)
Vitamina B6	0.4 mg (31%)
Ácido fólico (Vit. B9)	394 µg (99%)
Calcio	228 mg (23%)
Magnesio	140 mg (38%)
Fósforo	407 mg (58%)
Potasio	1406 mg (30%)
Sodio	24 mg (2%)
Zinc	2.79 mg (28%)
Valor nutricional por cada 100 g Energía	
330 kcal 1390 kj	

Chonetes Norticos



Etiquetas Norticos



Empresas contactadas para intentar establecer alianzas de comercialización directa. Distribución por asociación

ADSU

Gran Grupo	Grupo	OBJETIVO	Contacto	telefono	correo
Inst.Publicas.	Estatales	ESPH	Vivian Solano Valverde	2562-3883	vsolano@Esph-sa.com
Inst.Publicas.	Estatales	INS	Irene Castro Hernández	2287-6000	icastro@ins-cr.com
Bancos	Estatales	BNCR	Karla Sanabria / Paolo Bertoglia	2212-2101	ksanabria@bncr.fi.cr / pbertoglia@bncr.fi.cr
Bancos	Estatales	BCR	Kattia Morales Ulloa	2255-0246	kmorales@bancobcr.com
Bancos	Estatales	Popular Pensiones	David Aviles Morales	2010-0300	Daviles@bp.fi.cr
Bancos	Privados	BAC	Melania Zumbado Arias	2502 8652	info@rscbaccredomatic.com
Bancos	Privados	Davivienda	Allison Villalobos	2588-9222	allison.villalobos@davivienda.cr
Bancos	Privados	Mercado de Valores	Milady P. Zúñiga Zúñiga	22012400	mzuniga@mvalores.fi.cr
Bancos	Privados	Coopeservidores	Indiana Maroto Fernández	2243-9503	imaroto@coopeservidores.fi.cr
Privados	Empresas	Café Britt Costa Rica	Aaron Suarez Serrano	2277-1500	asuarez@britt.com

Asoc, Cámara

Gran Grupo	Grupo	OBJETIVO	Contacto	telefono	correo
Privados	Empresas	Purdy Motor	Luis Mastroeni Camacho	2287-4350	lmastroeni@purdymo.com
Privados	Empresas	Alimentos Pro Salud	Manfred Kopper	2504-7676	karol.jimenez@sardimar.com
Privados	Empresas	Deloitte	Anayancy Porras	2246 5000	informacioncr@deloitte.com
Privados	Empresas	Nación	Florely Quesada	2247-4747	responsabilidadsocial@nacion.com
Privados	Empresas	Florida bebidas	Nancy Retana	2437 6783	nancy.retana@florida.co.cr
Privados	Empresas	Bridgestone	Ana María Arce	2209-7428	arceana@bfcrcr.com
Privados	Empresas	Pizza Hut	Manfred Kopper C.	2231-2081	manfredkopper@aedcr.com
Privados	Empresas	Kimberly Clark	Carolina Lizano	2298-3143	carolina.lizano@kcc.com
Privados	Empresas	Riteve SyC	Yalaisa Acerete Buzo	22092135	gerencia@rtv.co.cr
Privados	Empresas	Punto Rojo S.A.	Maria Fernanda Ruiz	24370600 Ext: 6	mfruiz@punterojo.com

Asoc, Cámara

Gran Grupo	Grupo	OBJETIVO	Contacto	telefono	correo
Privados	Empresas	UNILEVER	Carolina Coto Recio	2298-4047	Carolina.Coto@unilever.com
Universidades	Privada	ULACIT	Esteban Durán Delgado	2523-4094	eduran@ulacit.ac.cr
Privados	Empresas	Hospira	Sigrid Miller	2209-5019	sigrid.miller@hospira.com
Inst.Publicas.	Estatales	RECOPE	Yamileth Mesén Muñoz	2284-2863	yamileth.mesen@recope.go.cr
Universidades	Publicas	UCR	Oficina de Servicios Generales	2511-6766 / 2511-6765	No hay una persona en especifico
Universidades	Publicas	UNA	Plataforma de servicios	2562-4721, 2562-4722	No hay una persona en especifico
Privados	Empresas	Coca Cola FEMSA	Melissa Delgado Barboza	2233-3344	no disponible
Privados	Empresas	Grupo Monge	Fundación Monge	2588-8000, ext.815	fundacionmonge@grupom.net
Privados	Empresas	Clinica Biblica	Recursos Humanos	2522-1000	recursoshumanos@clinicabiblica.com
Privados	Empresas	Grupo ANC	Mariela Astúa Marín	2242-7751	mastua@grupoanc.com

CoopeBelice

Gran Grupo	Grupo	OBJETIVO	Contacto	telefono	correo
Privados	Empresas	Pacheco Coto	Freddy Fachler	2505-0900	freddy.fachler@pachecocoto.com
Privados	Empresas	Dos Pinos	Ana Laura Vasquez	2437-3000	avasquez@dospinos.com
Privados	Empresas	Pipasa	Diana Segura	2298-1218	No se proporciona correo
Privados	Empresas	P&G	Fernando Calderón	2204-5468	calderon.f.9@pg.com
Privados	Empresas	DEMASA	Monica Castro	2543-1300	mcastro@demasa.com
Privados	Empresas	Azucarera el Viejo	Yeimi Gamboa	2688-8000	jgamboa@elviejo.cr
Privados	Empresas	Auto mercado	Laura Porras	2257-4242	lporras@automercado.cr
Privados	Empresas	Bayer	Yani Corella	2589-8911	yani.corella@bayer.com
Privados	Empresas	BDS Asesores	Sofía Víquez	2528-3200	sviquez@bdsasesores.com
Privados	Empresas	MECO	Ana Yancy Arce	2519-7000	ana.arce@constructorameco.com

COOPE PUEBLO NUEVO

Gran Grupo	Grupo	OBJETIVO	Contacto	telefono	correo
Privados	Empresas	INTEL	Patricia Chico		patricia.chico.escarre@intel.com
Privados	Empresas	HOLCIM	Andres Villalobos Herrera	8321-2463	andres.villalobosherrera@holcim.com
Bancos	Privados	LAFISE	Erika Clausen	2246-2212	eclausen@lafise.com
Bancos	Privados	PROMERICA	Xarie Hernandez Gerente de Marca	2505-77-10	xhernandez@promerica.fi.cr
Bancos	Coop de Credito.	COOCIQUE	Yorleni Arias	2460-55-56	marias@coocique.fi.cr
Privados	Empresas	Abopac	no hay persona encargada		-
Privados	Empresas	Coopelesca	Leoncio Cano	2401-28-31	lcano@coopelesca.co.cr
Privados	Empresas	Durman esquivel	Dpto RH Derik Solano, Dpto Pais Luis Martinez y	2436-47-00	dsolano@durman.com , lmartinez@durman.com y gramos@durman.com
Privados	Empresas	CEFA Comercial	Eliecer Madrigal	2519-03-46	emadriga@cefa.co.cr
Privados	Empresas	CEFA Comercial	Eliecer Madrigal	2519-03-46	emadriga@cefa.co.cr

PRODICOOP

Gran Grupo	Grupo	OBJETIVO	Contacto	telefono	correo
Privados	Empresas	Hosp. Cima	no hay persona encargada		-
Privados	Empresas	Hops. Clinica Biblica	Enviar el correo	2522-10-00	comunicaciones@clinicabiblica.com
Bancos	Privados	Banco Cathay	Diana Mora	2527-77-37 / 2527-77-00	dmora@bancocathay.com
Inst.Publicas.	Estatales	ICE	Mariel Arroyo Chavarria	2000-77-20	marroyoc@ice.go.cr
Inst.Publicas.	Estatales	Contraloria	no hay persona encargada		
Bancos	Privados	COOPEANDE	Asdrubal Chinchilla	2243-0372	-
Inst.Publicas.	Estatales	INA	Adriana Gonzalez Zamora	2210-69-27	
Inst.Publicas.	Estatales	MOPT	Ana Virginia Leal	2523-23-55	
Inst.Publicas.	Estatales	ICAFE	Tatiana Fernandez	2243-78-46	tfernandez@icafe.cr
Bancos	Estatales	Credito Agricola	Marlen Torres	2550-0202 ext 1866	marlen.torres@bancreditocr.com
Universidades	Publicas	TEC	Ana Victoria Villalta Quiros	2550-23-42	vvillalta@itcr.ac.cr
Universidades	Publicas	UTN	Ildred Vargas Solis	2435-50-00 ext 1069	ivargas@utn.ac.r
Universidades	Publicas	UNED	Rosa Vindas Jefa de Recursos Humanos	2527-20-00 ext 2316	rvindas@uned.ac.cr

Guión de presentación de la idea a empresas contactadas telefónicamente

“Buenos días/tardes, mi nombre es: _____. Yo pertenezco AGROCOOP, que es un consorcio cooperativo en la Zona Norte, que reúne a productores de frijol. Estamos organizados este año, para ofrecer frijol de excelente calidad, directamente a clientes que reconozcan la calidad del producto y la importancia de apoyar el productor nacional.

Queremos ofrecer la garantía de la mayor calidad del frijol (fresco, nuevo, suave, delicioso) y posibilidad de venderle a usted, sus socios y empleados directamente.

Su empresa podrá ser reconocida y publicitada como altamente comprometida con lo social y lo ambiental, ya que apoya la agricultura familiar y a nuestro frijol está midiendo su huella de carbono.

INTERESA MUCHO LLEVARLE PERSONALMENTE UNA MUESTRA DE NUESTRO PRODUCTO después del 15 de febrero.

Presentación de metodología Ronda de Negocios con Asociación empresarial para el Desarrollo AED

Propuesta de desayuno conjunto con empresas aliadas de Asociación Empresarial para el Desarrollo

Por este medio les damos a conocer la propuesta de desayuno conjunto con representantes de las empresas aliadas de la Asociación Empresarial para el Desarrollo (AED) en donde los encargados del Proyecto Red SICTA en Costa Rica y productores expondrán a los presentes la intención de comercialización directa de frijol nacional de la zona norte marca Norticos.

La intención de este acercamiento es dar apoyo a los pequeños y medianos productores de frijol miembros de la Red Territorial de Innovación de la zona norte (AGROCOOP R. L) quienes en este momento se encuentran en plena cosecha del grano y enfrentan problemas de comercialización del mismo. La reunión con las empresas con las cuales AED mantiene relacionamiento en distintos temas tiene el objetivo de establecer lazos comerciales directos o alianzas para la facilitación de espacios en las ferias de empleados o las asociaciones solidaristas de estas empresas.

El método que se propone consiste en una exposición dirigida a los representantes de responsabilidad social y/o ambiental de las empresas socias de AED mientras que se comparte de un ameno desayuno. La exposición consiste en una breve presentación del proyecto “Innovaciones en la agregación de valor y mecanismos de oferta directa de frijol a consumidores finales” y una explicación sobre las posibilidades de alianza para la colocación de frijol en las empresas.

La participación en esta la actividad tiene la intención de facilitar espacios de diálogo para la comercialización y formación de alianzas que apoyen a la organizaciones de productores de frijol, no compromete directamente a las empresas convocadas a realizar las compras.

El apoyo a la compra de frijol nacional se considera una acción concreta en términos de responsabilidad social y ambiental, pues no sólo se promueve el consumo de productos locales y los aspectos ambientales

positivos que esto involucra, sino que también contribuye a la mejora en los ingresos del pequeño productor familiar, quienes dependen de la económicamente de esta actividad.

El proyecto asume la totalidad de los gastos correspondientes a la actividad. Se solicita a AED colaborar con la convocatoria. La fecha propuesta es en la tercera semana de abril, sin embargo, podemos definir claramente los detalles en forma conjunta, los invito a que conversemos.

Se les agradece la atención a esta propuesta, favor no duden en comunicarme cualquier consulta.

Priscila Picado Valenzuela
Enlace Técnico Proyecto Red SICTA. Costa Rica

Respuesta AED a propuesta Ronda de Negocios



Priscila Picado <priscila.picado@iica.in

Colaboración frijoleros

Daniela Retana <danielaretana@aedor.com>

8 de abril de 2014, 11:11

Para: Priscila Picado <priscila.picado@iica.int>, Manfred Kopper <manfredkopper@aedor.com>

Buenos días Priscilla,

Un gusto saludarla, lamentablemente la propuesta no se ajusta a la forma de trabajo de AED, como les comenté en la reunión esta organización persigue que las acciones que se realicen generen un impacto en el sector, no fue aprobada la intervención debido a que influiríamos directamente en las tendencias de mercado nacional y no estaríamos generando capacidades o una actividad sostenible, replicable y escalable.

No perdemos el interés en las acciones que están siendo realizadas, sin embargo, para lograr la colaboración a mediano y largo plazo deberán generarse una retroalimentación para que ambas organizaciones logren puntos de encuentro respetando sus líneas y formas de trabajo.

Saludos Cordiales,

El 8 de abril de 2014, 10:10, Priscila Picado <priscila.picado@iica.int> escribió:
[Texto citado oculto]

Daniela Retana | Ejecutiva en el Área Ambiental y Económica

Teléfono: (508) 2231 2081 ext. 105 • Celular: (508) 8908 2525
e-mail: danielaretana@aedor.com • Web: www.aedor.com



Somos la alianza del sector empresarial en Costa Rica
comprometido con las buenas prácticas en la gestión de negocios
y el desarrollo sostenible del país a través de la alianza público privada

Oficentro Ejecutivo La Sabana, Edificio 6, Segundo piso.
Tel. 2231 2081 • Apdo Postal 0930 - 1000 • E-mail info@aedor.com

Capítulo local de



Secretaría de la



Eje Medio Ambiente. Seamos responsables con los recursos. Antes de imprimir piense si es necesario hacerlo.

Ferias de comercialización directa de Frijol Norticos

Universidad de Costa Rica, San José, 17 de marzo 2014



Feria del agricultor IICA, 8 de abril 2014

Martes 8 de abril

Semana de Personal 2014
Del 7 al 10 de abril

Feria del Agricultor
11:30 am - En El Rancho

Gran Bingo Familiar
6:00 pm - En El Rancho

Tendremos
Chayotes • Cebollas • Papas
Higos • Fresas • Chile dulce
Remolachas • Chile jalapeño
Tomates • Frijoles de la zona norte • Frutas de la época
... y otros productos agrícolas

¡Venga, disfrute y apoye al productor nacional!

Premios
1° Horno Microondas
2° Plancha asadora
3° Orden de compra por ₡25 mil
4° Horno tostador
... y muchos más

Valor del cartón ₡1.000
Adquiera sus cartones en las oficinas de ASEICA, antes del evento o el día de la actividad.

Habrà venta de bebidas y comidas a partir de las 5:00 pm.
Puede realizar sus pagos en efectivo o por rebajo de planilla.
Coordinador del bingo: Gerardo Chaves

Las compras podrán realizarse únicamente en efectivo.
La feria se extenderà hasta las 1:30 pm.
Coordinadora de la feria: Patricia Matamoros

Somos un solo IICA

Organiza
Asociación de Empleados del IICA en Costa Rica (ASEICA)
con el apoyo de la División de Gestión del Talento Humano (DGTH)



Festival Internacional de las Artes, San José 4 y 5 de abril 2014



Plazoleta frente a la Basílica de Limón 21 al 26 de abril, 2014







NOTICIAS | Nacional

Frioleros de la Zona Norte venderán su producto este viernes en el MAG



Productores de la zona norte venderán frijol cien por ciento nacional el próximo viernes, en San José.

La venta se realizará en la sede del Ministerio de Agricultura y Ganadería en Sabana Sur, de 8 de la mañana a 3 de la tarde.

También instalarán otro puesto en la plazoleta de la Basílica de Limón, el viernes 25 y el sábado 26 de abril, de 8 de la mañana a 5 de la tarde.

Con esta actividad, el MAG espera que los agricultores puedan colocar parte de sus cosechas de frijol y que los consumidores adquieran producto local, a buen precio.

Puntos de venta frijol Norticos Tiendas Gollo en el Gran Area Metropolitana

Este 2 de mayo

VENÍ A LAS SIGUIENTES
TIENDAS DE GOLLO*
Y APROVECHÁ LA VENTA DE

frijol nacional

GOLLO
¡Sólo bueno!

*Guadalupe, Zapote, Av 2da, Cartago 03, Heredia 44, Alajuela 10

Tienda Gollo Alajuela, 2 de mayo, 2014



Tienda Gollo Heredia, 2 de mayo 2014



Tienda Gollo Cartago, 2 de mayo 2014



Notas de prensa



TELETICA.COM

Publicado el 02.05.2014 12:20:00

NOTICIAS | Nacional

Frijoleros de la zona norte ofrecerán sus productos este viernes



Los agricultores que iniciaron este proyecto con su propia marca son de zonas como Guatuso, Upala y Los Chiles.

Este viernes tiene una oportunidad para ayudar a frijoleros de la zona norte del país.

En seis de las tiendas Gollo ubicadas en Avenida Segunda, Zapote, Guadalupe, Alajuela, Heredia y Cartago podrá encontrar la bolsa de frijol negro a 900 colones, y la de rojo a 1.100 colones.

Este es un esfuerzo que hace esta cadena de electrodomésticos para ayudar a estos productores a vender sus cosechas, y a promocionar la marca "Norticos", la cual empiezan a impulsar.

Los agricultores que iniciaron este proyecto con su propia marca son de zonas como Guatuso, Upala y Los Chiles.

Así es que ya lo sabe, tiene una buena oportunidad para ayudar a estos productores, evitando el intermediario.



PRINCIPAL | NACIONALES | SUCESOS | OPINIÓN | DEPORTES | INTERNACIONALES | ESPECT

ULTIMA HORA

Aproveche y compre frijoles 100% ticos

➤ Se venderán en las tiendas Gollo mañana

Mercoles 30 de Abril del 2014

Por: Redacción Diario Extra

✉ redaccion@diarioextra.com



Durante todo el viernes, seis tiendas Gollo tendrán un puesto especial para que los frijoleros ofrezcan al público su producto marca "Norticos".



Si usted además de comerse unos deliciosos frijolitos, desea ayudar a los productores nacionales a que salgan adelante, puede aprovechar este viernes pues los pequeños productores de frijol de Los Chiles, Upala y Guatuso estarán este 2 de mayo en varias tiendas Gollo de la Gran Área Metropolitana, vendiendo los frijoles rojos y negros de primera calidad que producen en sus parcelas.

Durante todo el viernes, seis tiendas Gollo tendrán un puesto especial para que los frijoleros ofrezcan al público su producto marca "Norticos", que estará disponible en paquetes de 900 gramos.

El precio será de ₡900 la bolsa de frijol negro y ₡1.100 la de frijol rojo.

"Quienes compren su bolsa de frijoles "Norticos" el próximo viernes, estarán colaborando con fortalecer el esfuerzo de más de 5.000 personas de la Zona Norte, que dependemos de la producción de frijoles", explicó Vanessa Solano, productora de la Asociación Cámara de Granos Básicos de Los Chiles.

Este grupo lo conforman cerca de mil productores y sus familias, que integran el Consorcio de Granos Básicos AGROCOOP Zona Norte, quienes ven en esta estrategia de asociación una forma mucho más efectiva de mercadear los frijoles producidos en el país, con una marca propia y hacer frente a las importaciones, que afectan directamente sus costos de producción así como el precio al consumidor final.

Según datos del Consejo Nacional de la Producción (CNP), la zona norte del país produce el 71% de la cosecha nacional de frijoles, que equivale a unos 213.500 quintales de frijol, a los que se destinan cada año más de 10.000 hectáreas de siembra. El 30% de estos productores son mujeres jefas de hogar.

0 COMENTARIOS

• Este viernes 2 de mayo

Apoyo a frijoleros de la Zona Norte

Pequeños productores de frijol de Los Chiles, Upala y Guatuso estarán el viernes 2 de mayo en varias tiendas Gollo de la Gran Área Metropolitana, ellos venderán los frijoles rojos y negros de primera calidad que producen en sus parcelas.

Durante todo el viernes, seis tiendas Gollo tendrán un puesto especial para que los frijoleros ofrezcan al público su producto marca "Norticos", disponible en paquetes de 900 gramos. El precio será de \$900 la bolsa de frijol negro y \$1.100 la de frijol rojo.

En apoyo a las familias productoras de frijoles de la Zona Norte, una vez más Gollo pone a disposición sus tiendas, para que puedan comercializar directamente su cosecha en puntos estratégicos del Valle Central.

"Estamos altamente agradecidas por el soporte que nos brinda Gollo para ampliar nuestra distribución", explicó Vanessa Solano, productora de la Asociación Cámara de Granos Básicos de Los Chiles. "Quienes compren su bolsa de frijoles 'Norticos' el próximo viernes, estarán colaborando con fortalecer el esfuerzo de más de 5 mil per-



Se pretende que las familias productoras puedan comercializar directamente su producto en puntos estratégicos del Valle Central.

sonas de la Zona Norte, que dependemos de la producción de frijoles", agregó.

"En Gollo somos conscientes de que la producción nacional de frijoles enfrenta retos fuertes, tales como los efectos de cambio climático y la comercialización. Es por ello que les extendemos el soporte para

la distribución local. Son familias cuya única fuente de sustento es la agricultura, tienen el derecho de opciones reales de comercialización y se han venido abriendo un espacio en el mercado, con ello homenajeamos a todas estas personas trabajadoras en el contexto de la celebración del Día

Ayuda a mujeres jefas de hogar

El Consorcio Agrocoop ZN agrupa a la Asociación de Desarrollo Social de Upala, la Asociación Cámara de Granos Básicos de Los Chiles, el Centro Agrícola Cantonal Los Chiles, la Cooperativa Agrícola Industrial para el Mejoramiento de Vida de Belice, la Cooperativa Pueblo Nuevo R.L. y la Cooperativa Agroindustrial de Servicios Múltiples El Porvenir.

Según datos del Consejo Nacional de Producción (CNP), la Zona Norte del país produce el 71% de la cosecha nacional de frijoles, que equivale a unos 213.500 quintales de frijol, a los que se destinan cada año más de 10 mil hectáreas de siembra. El 30% de estos productores son mujeres jefas de hogar.

del Trabajo", manifestó Andrea Morales, encargada de Responsabilidad Social de Gollo.

FRIJOLEROS IMPULSAN SU MARCA "NORTICOS"

Más de 200 quintales de granos rojos y negros se venderán mañana en las tiendas Gollo de la GAM



Las tiendas Gollo tendrán un puesto especial para que los frijoleros ofrezcan su producto bajo la marca "Norticos".

PEQUEÑOS PRODUCTORES de frijol de Los Chiles, Upala y Guatuso estarán mañana en varias tiendas Gollo de la Gran Área Metropolitana (GAM), vendiendo frijoles rojos y negros de primera calidad desde parcelas.

Durante todo el viernes, las tiendas Gollo de Avenida Segunda, Zapote, Guastalapa, Heredia, Cartago, Alajuela, tendrán un puesto especial para que los frijoleros ofrezcan al público su producto marca "Norticos", disponibles en paquetes de 900 gramos. El precio será de \$900 la bolsa de frijol negro y \$1.100 la de los rojos.

En apoyo a las familias productoras del grano de la Zona Norte, una vez más Gollo pone a disposición sus tiendas, para que puedan

comercializar su producto en puntos estratégicos del Valle Central.

"Estamos altamente agradecidas por el soporte que nos brinda Gollo para ampliar nuestra distribución", explicó Vanessa Solano, productora de la Asociación Cámara de Granos Básicos de Los Chiles. "Quienes compren su bolsa de frijoles 'Norticos' el próximo viernes, estarán colaborando con fortalecer el esfuerzo de más de 5 mil personas de la Zona Norte, que dependemos de la producción de frijoles", agregó.

La marca nacional "Norticos" es una herramienta de diferenciación para un producto de calidad producido en esta zona.

El Consorcio de Granos Básicos AGROCOOP Zona Norte, con-

formado por la Asociación de Desarrollo Social de Upala, la Asociación Cámara de Granos Básicos de Los Chiles, el Centro Agrícola Cantonal Los Chiles, la Cooperativa Agrícola Industrial para el Mejoramiento de Vida de Belice, la Cooperativa Pueblo Nuevo R.L. y la Cooperativa Agroindustrial de Servicios Múltiples El Porvenir, en esta actividad una estrategia más efectiva para mercadear sus frijoles y hacer frente a las imprevisiones, que aborran sus costos de producción así como el precio al consumidor final.

800 00GOLLO
www.gollofinca.com

■ Le echamos

EL HOMBRO



Shirley Sandi ssandi@lateja.co.cr

SABROSERA EN BOLSA

Los frijoles más ricos le esperan mañana en varias tiendas Gollo.

Pequeños productores de Los Chiles, Upala y Guatuso estarán en varios locales del Área Metropolitana vendiendo los frijoles rojos y negros pura primera.

Serán seis tiendas Gollo que tendrán un puesto con la marca "Norticos". El precio será de ₡900 la bolsa de frijol negro y ₡1.100 la de frijol rojo. Los puntos de venta serán avenida segunda en Chepe (frente al hotel Talamancas) Zapote (diagonal al Registro), Guadalupe (frente al correo), Heredia (costado sur del mercado), Cartago (250 oeste de la basílica) y Alajuela (200 al norte de Lobos).



Los frijoles más ricos lo esperan en Gollo.

Frijoleros de la zona norte venderán productos en cadena de electrodomésticos

30 DE ABRIL DE 2014
11:26 AM
TATIANA GUTIÉRREZ

Compartir

Recomendar 10

Twitter

Correo

Imprimir

Temas

RELEVANTE



Los productores de frijol de Los Chiles, Upala y Guatuso estarán el viernes 2 de mayo en varias tiendas Gollo de la Gran Área Metropolitana, vendiendo los frijoles rojos y negros que producen en sus parcelas.

Este grupo lo conforman cerca de mil productores y

sus familias, que integran el Consorcio de Granos Básicos Agrocoop Zona Norte, quienes ven en esta estrategia de la asociación una forma mucho más efectiva de mercadear los frijoles producidos en el país, con una marca propia y hacer frente a las importaciones, que afectan directamente sus costos de producción así como el precio al consumidor final.

El Consorcio Agrocoop ZN, agrupa a la Asociación de Desarrollo Social de Upala, la Asociación Cámara de Granos Básicos de Los Chiles, el Centro Agrícola Cantonal Los Chiles, la Cooperativa Agrícola Industrial para el Mejoramiento de Vida de Belice, la Cooperativa Pueblo Nuevo R.L. y la Cooperativa Agroindustrial de Servicio Múltiples El Porvenir.

Según datos del Consejo Nacional de la Producción (CNP), la zona norte del país produce el 71% de la cosecha nacional de frijoles, que equivale a unos 213.500 quintales de frijol, a los que se destinan cada año más de 10.000 hectáreas de siembra.

El 30% de estos productores son mujeres jefas de hogar.

Escrito por Tatiana Gutiérrez | tatiana.gutierrez@crhoy.com | [Ver todas mis noticias](#)

Otros alianzas, compra directa frijoles Norticos

Canal 7



Tiendas GOLLO



100% Costarricense
AGROCOOP Z.N.R.L.

INFORMACION NUTRICIONAL

Tamaño de la porción:	100 g
Porciones por paquete:	9
Calorías por porción:	
Contenido energético:	1189 KJ
Grasa total:	0 g
Proteína:	85 mg
Carbohidratos totales:	51 g
Fibra dietética:	3 g
Proteínas:	20 g
Hierro:	33%
Potasio:	
Calcio:	

Con el esfuerzo de nuestros agricultores,
que día a día salen antes del sol al jornal;
agradecemos tu dedicación y empeño diario.
¡Gracias por tu trabajo!



FRIJOL DE PRIMERA CALIDAD
Producto 100% costarricense, acondicionado y empaquetado por AGROCOOP Z.N.R.L.
Producido por pequeños productores de la Zona Norte de Costa Rica
Organismo Auxiliar Cooperativo Agrario
Pavón de Los Chiriquí, Alajuela, Costa Rica
Teléfono: 2974 8058

CONSUMA FRIJOL NACIONAL

El frijol es una rica fuente de proteínas, carbohidratos, vitaminas y minerales
tales como hierro, cobre, zinc, fósforo, potasio, magnesio y calcio.
Además tiene un alto contenido de fibra que ayuda a reducir los niveles de colesterol
y el riesgo de enfermedades crónicas.

Supermercados La Violeta



Universidad de Costa Rica, Portal Universitario agroferia

Agroferia - Módulo de Compras - Mozilla Firefox

Agroferia - Módulo Administrativo

https://agroferia.ucr.ac.cr/firmProductDetails.aspx?CodProducto=878;CodCiclo=68;CodGrupo=22

Bienvenido: ALEXIS DE JESUS VILLALOBOS MONGE

FRUJOL NEGRO

PRECIO: ₡1250.00

AGREGAR AL CARRITO

Descripción Información Nutricional Recetas

Descripción: Bolsas de frijol 100% producido por productores costarricenses de la zona norte. Recién cosechado y de excelente calidad. Apoyemos la producción frijolera costarricense!

Variedad:

Grupo: @groferia

Cantidad Actual: 158.00

Unidad Medida: Bolsas de 900 g

© 2011 Sección de Desarrollo de Proyectos

Transfiriendo datos desde agroferia.ucr.ac.cr...

Inicio Spotify - Guine IV Ros... Agroferia - Módulo de... 2014 Pantallazo frijol mar... ES 08:52 a.m.

UNIVERSIDAD DE COSTA RICA

Bienvenido: ALEXIS DE JESUS VILLALOBOS MONGE

FRUJOL ROJO

PRECIO: ₡1250.00

AGREGAR AL CARRITO

Descripción Información Nutricional Recetas

Descripción: Bolsas de frijol rojo producido 100% por productores costarricenses de la zona norte. Recién cosechado y de excelente calidad. Apoyemos la producción frijolera costarricense!

Variedad:

Grupo: @groferia

Cantidad Actual: 56.00

Unidad Medida: Bolsas de 900 g

© 2011 Sección de Desarrollo de Proyectos

Ultimas Noticias

LOS DÍAS VIERNES Y LUNES DE CADA SEMANA!!

Fecha de Vigencia: 05/07/2014

ESTA SEMANA TENEMOS FRIOLES NEGROS Y ROJOS DE EXCELENTE CALIDAD Y DE LA ZONA NORTE DEL PAÍS.

Fecha de Vigencia: 30/05/2014

Nuevos productos: Guayabitas del Perú, Chiles Cuadrados y Ayotes

Fecha de Vigencia: 02/05/2014

LAS ENTREGAS DE