

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS
VICERRECTORÍA ACADÉMICA**

COMERCIO INTERNACIONAL

**LIMITANTES DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE
PALMA AFRICANA EN LA REGIÓN BRUNCA PARA LA
EXPORTACIÓN HACIA MÉXICO EN EL AÑO 2020**

**MODALIDAD DE TESINA PARA OPTAR POR EL GRADO DE
BACHILLERATO EN COMERCIO INTERNACIONAL**

AUTORA

YUSMEY MORERA RODRÍGUEZ

TUTOR

FERNELLY FALLAS CERDAS

**SEDE ARANJUEZ,
ABRIL 2021.**

Tabla de contenido

Lista de tablas	5
Lista de ilustraciones	6
Dedicatoria y agradecimiento	7
Dedicatoria	7
Agradecimiento	7
Resumen ejecutivo	8
Planteamiento del problema	9
Objetivos	11
Objetivo general	11
Objetivos específicos	11
Antecedentes	13
Internacionales	13
Nacionales	15
Proyecciones	17
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	18
La palma africana	18
Historia de la palma africana en Costa Rica	22
Región Brunca	23
Historia de la Región Brunca	24
Productores de palma africana	26
Discrepancias entre productores	29
Área de producción	31
Cantidad producida de palma africana	32
Empresas de palma africana en Costa Rica	34
CoopeAgropal	34
Palma Tica	37
PalmaTec	39
Mercado Internacional de la Palma Africana	40
México como socio comercial	41
TLC Costa Rica México	45
Principales problemáticas del mercado	46

Cambio climático	47
Uso de fertilizantes en las plantaciones de palma africana	51
Enfermedad de la flecha seca	52
CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO	55
Enfoque de la investigación	55
Diseño de la investigación	55
Fuentes de la información de la investigación	56
Fuentes primarias	56
Fuentes secundarias	57
Muestra	57
Unidades de análisis	58
Instrumentos utilizados en la investigación	58
Cuestionario	64
Entrevista	65
Proceso para la recolección y análisis de datos	65
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	67
Unidad de análisis 1: desventajas de producción	68
Categoría 1. Volúmenes de producción	68
Descripción	68
Análisis	70
Categoría 2. Capacidad financiera	70
Descripción	70
Análisis	72
Categoría 3. Capacidad industrial	72
Descripción	72
Análisis	73
Categoría 4. Duopolio	74
Descripción	74
Análisis	75
Categoría 5. Precio	76
Descripción	76
Análisis	77
Categoría 6. Organización empresarial	78

Descripción	78
Análisis	78
Unidad de análisis 2: principales acciones	79
Categoría 1. Agremiación	79
Categoría 2. Certificaciones	81
Descripción	81
Análisis	81
Categoría 3. Diversificación	82
Descripción	82
Análisis	83
Categoría 4. Herramientas de mejora	84
Descripción	84
Análisis	85
Categoría 5. Dependencia	85
Descripción	85
Análisis	86
Categoría 6. Asesorías	87
Descripción	87
Análisis	88
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	90
Conclusiones	90
Recomendaciones	92
CAPÍTULO VI: PROPUESTA	95
Descripción	95
Objetivos	96
Objetivo general	96
Objetivos específicos	96
Propuesta	96
Bibliografía	101
APÉNDICE DE LA INVESTIGACIÓN	106
Apéndice a: cuestionario aplicado en la investigación	106

Lista de tablas

Tabla 1. Muestras de Entrevistados	55
Tabla 2. Codificación de la matriz	56
Tabla 3. Categorías de la Investigación	62

Lista de ilustraciones

Ilustración 1: Palma africana.....	20
Ilustración 2: Región Brunca	24
Ilustración 3: Productores de Palma Africana.....	28
Ilustración 4: Campo de Palma Africana	32
Ilustración 5: Empresa CoopeAgropal	36
Ilustración 6: Contenedor hacia México.....	44
Ilustración 7: Deforestación por siembra de palma africana	49
Ilustración 8: Regulación del precio de la palma africana	95

Dedicatoria y agradecimiento

Dedicatoria

Este trabajo de graduación se lo quiero dedicar primeramente a Dios y a mis padres, Ana Rodríguez y Geovanny Morera, por ser mis pilares y apoyo incondicional durante mis estudios, por enseñarme a creer que con dedicación y realizando las cosas bien y con Dios en mi corazón, todo es posible.

Agradecimiento

Agradezco infinitamente a Dios por darme fuerzas para no rendirme nunca, a creer en mí y que si todo se hace de corazón y con buena fe, todo se puede lograr y por cuidar de mí, durante mis años de estudio.

Seguidamente, quiero agradecer a mis padres porque me han enseñado el valor de luchar por lo que se quiere, guiarme y apoyarme en este proceso a pesar de las dificultades, a mis dos hermanos y hermana, que día a día estuvieron a mi lado, apoyándome, cuidándome, por nunca dejarme sola y ayudarme con lo que estaba a su alcance.

Además, agradezco a mi novio y mi amiga Sofía Miranda por cada consejo durante mi proyecto, por cada momento que pusieron a mi disposición para ayudarme, escucharme y apoyarme, gracias por haber sido ese apoyo incondicional y estar a mi lado siempre.

A mi tutor, Lic. Fernelly Fallas, por su tiempo, por compartirme su conocimiento y corregirme durante este proceso de graduación.

Resumen ejecutivo

La finalidad del presente proyecto de investigación es identificar cuáles han sido las limitantes de los productores de palma africana en la Región Brunca para la exportación hacia México durante el año 2020. Asimismo, se podrá conocer cuáles acciones podrían ayudarlos a mejorar su participación en el comercio por medio de buenas prácticas agrícolas y la dependencia con empresas consolidadas del país por parte de los palmeros independientes, qué ventajas y desventajas pueden tener. También se llevará a cabo una propuesta en el control de los precios debido a que son definidos internacionalmente.

La investigación se realizó bajo un enfoque cualitativo, por lo cual se utiliza un cuestionario como instrumento guía de preguntas, en las que por medio de este se realizan entrevistas, en las cuales se podrá evidenciar cada respuesta descrita por los participantes, entre ellos, entidades involucradas con proyectos de palma africana, empresas costarricenses ya consolidadas y productores independientes que están envueltos en ese negocio. Se realizaron diferentes apartados para explicar de forma más clara el contexto del tema y así obtener las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

Se logra obtener dos unidades de análisis, en primer lugar, se encuentran desventajas de producción, en las cuales se pudo analizar cada una de las categorías en las que se describen las limitantes que poseen los productores de palma africana y a todos los retos que se enfrentan día con día. La segunda unidad trata de las principales acciones de los productores independientes en las que se identificó mejoras que el palmero podría utilizar para mejorar su participación en el comercio y tener una buena estabilidad económica.

La principal conclusión de este trabajo de investigación se basa, en las tantas limitantes que han venido arrastrando durante años el sector palmero de Costa Rica, cuáles han sido esas problemáticas que les impiden mayor participación en el comercio nacional e internacional y cómo el productor independiente no ha sabido solventar las necesidades y la poca ayuda que estos han recibido por parte de las entidades del Estado.

CAPÍTULO I. PROBLEMA

Planteamiento del problema

La década de 1940 es cuando la palma africana comienza a cultivarse en Costa Rica y la Compañía Bananera, subsidiaria de United Fruit Company utiliza tierras abandonadas de siembra de bananos y que por la fuerte “enfermedad de Panamá” se había detenido, dando inicio a una de las actividades que más área ocupa del país, contando con un total de 92.456 hectáreas según reveló (Instituto Nacional de Estadística y Censos [INEC], 2017, p. 59)

Este producto se fue extendiendo hacia Parrita y Quepos, luego a Golfito y Osa, regiones económicamente deprimidas, por lo que ese negocio adquiere relevancia como una de las pocas actividades rentables para la zona, debido a que representa una de las opciones más atractivas de cultivos alimenticios de bajo valor de mercado al brindar cosechas predecibles todo el año con una demanda consistente, posicionándose como el segundo producto el procesado de alimentos (detrás del café) y con México como su principal importador.

Consecuente a esta situación, muchos de los pobladores de la Zona Branca vieron utilidad en tomar parte de sus tierras para el cultivo de la palma africana, debido a que su comercialización dentro y fuera del país es efectiva, considerándose como una de las oportunidades viables de mejora en la calidad de vida de varios habitantes, brindando empleo para que así puedan llevar el sustento a sus hogares y dirigirse hacia un futuro más sostenible.

A lo largo de los años se ha demostrado que los productores independientes pueden convertirse en grandes comerciantes de palma y generar ganancias, no solo para las personas de sus alrededores sino a todo Costa Rica; sin embargo, las empresas que se han llegado a consolidar de forma exitosa fuera del país son escasas, generando un duopolio y dependencia de los agricultores, donde aún se encuentran sin posibilidades de explorar la diversificación y extensión comercial.

Estos son algunos de los factores que limitan a estos pequeños productores a desarrollar una proyección para internacionalizarse, por ejemplo, el proceso de industrialización es uno de los más costosos, los precios nacionales como los internacionales son irregulares, escasez en planes de mejora, bajo apoyo estatal y poco conocimiento en cuanto a la logística para la exportación. Es común que estos productores independientes no se han dedicado a diferenciar su producto por medio de la comercialización fuera del país, debido a que no se les ha dado énfasis a las herramientas ni el apoyo para buscar opciones de crecimiento, creándoles una mentalidad de que generar su proceso es casi imposible.

De acuerdo con Soto (2018), otro factor que destaca como una de las más grandes desventajas es que la siembra de palma africana se puede ver muy expuesta a cambios climáticos, desacelerando la cosecha y la calidad, por lo que el Servicio Fitosanitario del Estado alertó a mantener una constante vigilancia en los cultivos, ya que podría aumentar la crisis ambiental perjudicando a miles de cosechas, la economía social del propietario y la zona.

Asimismo, el autor menciona que la Región Brunca se encuentra distribuida entre el 70% de las fincas pertenecientes a productores particulares y el otro 30% a la empresa privada, siendo una ventaja en cuanto a que tienen su propia materia prima necesaria para la industrialización del aceite; sin embargo, este proceso se vuelve complejo debido a su gran valor en cuanto a maquinaria, lo que conlleva a que estos productores prefieran depender de ellos y que siga dominando el duopolio entre estas dos grandes empresas (párr. 17).

Dadas estas circunstancias, los trabajadores particulares tienen la mentalidad de que para poder llegar a comercializar su producto fuera del país, deben contar con una capacidad monetaria muy alta, para comprar el equipo necesario o formar parte de una cooperativa, por lo que se cree que su única viabilidad es trabajar para ellos sin antes validar la opción de exportar su materia prima o generar alguna diversificación en su producto para que pueda ser exportado directamente por ellos. El análisis anterior da pauta para investigar ¿Cuáles han sido las limitantes de los pequeños productores de palma africana en la Región Brunca para la exportación hacia México en el año 2020?

Objetivos

Objetivo general

Analizar las limitantes que han tenido los pequeños productores de palma africana en la Región Brunca para la exportación hacia México en el año 2020.

Objetivos específicos

Determinar las posibles desventajas que presentan los productores de Palma africana para la producción.

Identificar las principales acciones que deben tomar los pequeños productores para poder participar en el mercado internacional.

Desarrollar una propuesta para la regulación de los precios de palma africana para los productores independientes de la Región Brunca.

Justificación

La Región Brunca cuenta con la mayor parte de siembra de palma africana con un 64%. Su producción ha transformado los medios de vida de los agricultores y el paisaje agrícola de esta zona, cabe destacar, que debido al clima tropical que ofrece la región, logra que su cosecha sea productiva durante todo el año, permitiéndoles a los productores mantener una demanda abastecida (Universidad Estatal a Distancia [UNED], 2015, párr. 2).

Las hectáreas sembradas del país con palma aceitera eran 67.562, distribuidas por sectores de la siguiente forma: 27,68% en cooperativas, 35,9% entre productores independientes y 36,3% en industriales; sin embargo, la industrialización y la comercialización nacional e internacional son realizadas por empresas privadas, por lo que los ingresos que obtienen los agricultores se dan

en mayor parte por su materia prima, generando dependencia hacia estas entidades (Cámara Nacional de Productores de Palma [CANAPALMA], 2014, párr. 14).

La presente investigación mostrará las tantas limitantes y obstáculos que enfrentan los pequeños agricultores de palma africana para realizar la comercialización de sus productos fuera del país, sea como materia prima o alguno de sus muchos derivados, ya que por años solo ha existido una sola vía para estas personas de la Región Brunca, el cual es venderlo a empresas más posicionadas en este mercado. Este proyecto, pretende investigar posibles ideas de mejora para los pequeños productores de palma.

Asimismo, busca exponer la apertura que puede tener la cosecha de palma africana en el mundo del comercio, por medio del estudio de los factores a los cuales se enfrentan los agricultores independientes, para diversificar sus productos dentro y fuera del país. También, se espera comprender las ventajas y desventajas de la actividad para dar un enfoque en lo que se puede mejorar en el ámbito socioeconómico de la región.

También, comprender que México se encuentra como el principal importador de palma africana de Costa Rica, debido a la antigüedad y experiencia que tiene el país en la siembra de ese producto, aunque dicho proceso de cultivo puede realizarse en cualquier parte del mundo, debido a que no tiene diferenciación entre sí o condiciones climáticas en específico, este país no tiene la suficiente oferta para abastecer la demanda.

Lo relevante que presenta este proyecto es que permite indagar para darle una mejor visibilidad a los productores de su situación actual, generando conciencia para que así puedan encontrar herramientas de mejora y diversificación que les permita obtener la estabilidad productiva necesaria y puedan continuar abasteciendo la demanda que produce el país, ya que el mayor porcentaje de palma es utilizado para la exportación con solo un 5% de consumo propio por el costarricense.

Antecedentes

Internacionales

La tesis de graduación de los autores Rivera y Cubides (2018), realizada en la Universidad de Ciencias Aplicadas y Ambientales, ubicada en Bogotá, Colombia, la cual lleva como título Incidencia socioeconómica del cultivo de palma africana en el municipio de Puerto Gaitán-Meta y su evolución en el proceso, pretende como objetivo principal “Comprender las transformaciones socioeconómicas a partir de la evolución de la palma y determinar su influencia por medio de la tendencia de la tierra y competencia entre actividades económicas” (p.16).

Del estudio anterior se toma como conclusión que para que exista una estabilidad económica, se debe tener una diversificación productiva de la siembra, lo cual va a definir el desarrollo social, dependiendo como mejora, la calidad de vida y si hay una explotación racional del recurso dentro del territorio para que su cosecha sea aprovechada en su totalidad durante el periodo de siembra y recolección.

La investigación muestra el impacto que ha tenido la palma africana para el desarrollo socioeconómico de la región, debido a que su demanda ha ido creciendo a nivel de país y a nivel internacional, por eso, radicar sus cosechas y dar un buen manejo a las tierras cultivadas puede generar riqueza y estabilidad a los habitantes. Cabe mencionar que el apoyo que han recibido los agricultores por parte del Gobierno y empresas palmeras para lograr un punto de equilibrio entre esta actividad, ha sido relevante.

La tesis de Mera (2016) para la Universidad de Guayaquil, Ecuador, la cual se denomina, Desarrollo de Plan de exportación del aceite de palma africana al mercado colombiano, como punto principal recalca que “El Plan de Exportación se basa en la realización de los análisis: Análisis cultural, económico, del mercado finalizando con el plan de marketing” (p.5). Se llegó a la conclusión que son importantes, la planificación adecuada, el estudio de capital y de cultura para ejecutar una exportación limpia y eficiente para que llegue ser exitosa en cualquier parte del mundo.

Además de reconocer la influencia del comercio exterior en la explotación de productos agrícolas, ya que gracias a esto se tendrá un buen razonamiento de las ventajas y características que posee un producto tales como: composición calidad, exclusividad y diversidad de usos para que la empresa que desee y cuente con las herramientas necesarias para realizar los procesos de industrialización y exportación, pueda posicionarlo fuera del país de manera exitosa.

Se toma en consideración la tesis de Vásquez (2017) que lleva como nombre Análisis de la producción de aceite de palma africana en el Ecuador, se estableció que:

La palma aceitera es una cadena de alta importancia económica y social para el sector agropecuario, orientada a la generación de valor agregado y con una creciente dinámica de exportaciones, que contribuye significativamente al PIB, a la balanza comercial mediante el ahorro de las importaciones y generación de divisas de exportación, además aporta a la superación de la pobreza rural por las plazas de empleo que genera el cultivo. (p.23)

En la tesis anterior se da énfasis a las ventajas competitivas que se obtienen del cultivo de palma africana para una región que entienda la importancia de explotar de forma correcta sus recursos; sin embargo, se habla de lo relevante que es conocer sus desventajas, para así contar con plan de prevención ante cualquier situación de la tierra. Se recalca que es una de las principales fuentes de empleo para los habitantes, ocasionando oportunidades para un futuro sostenible para todos los miembros de la familia.

Según Reyes y Rodríguez (2017) en su tesis titulada Monografía de estudios sobre los impactos ambientales que generan el cultivo y producción de palma de aceite africana en el departamento de meta que tiene como principal objetivo “Plantear estrategias que contribuyan con la mitigación, disminución y compensación de estos impactos ambientales” (p.18), se entiende como conclusión, que es de suma relevancia el manejo que se les da a las cosechas para que su producción sea efectiva para el ambiente y el agricultor.

Seguidamente, es importante conocer el panorama de los impactos ambientales para la siembra de palma africana, tomando en cuenta en su gran mayoría las características del sitio, las propiedades del suelo, el clima del lugar, la ubicación de las fuentes de agua y la forma en la que se lleva a cabo el proceso de siembra para poder crear planes de contingencia y consecuentemente se pueda amortiguar de forma consciente cualquier impacto climático, contribuyendo con la sostenibilidad del medio ambiente.

Nacionales

La tesis realizada por Marck (2019), que lleva como nombre Evaluación del sistema agroforestal y monocultivo de palma africana establecido por el proyecto lapa en la región de Osa-Golfito, Puntarenas, Costa Rica, realizada para el Instituto Tecnológico de Costa Rica denota que:

La palma africana para uso comercial es el cultivo oleaginoso de mayor producción a nivel mundial, con una producción de aceite registrada en el 2012 de más de 56,000 millones de toneladas. En Costa Rica, en el 2018, se registraron 84,068.43 hectáreas de palma sembrada, distribuidas en todo el territorio. (p.1)

Como conclusión, se pudo comprender que el alcance de la siembra de palma en Costa Rica es amplio, también cabe destacar que Marck quiere concientizar en su investigación, el cuidado que se le debe dar a las tierras, más en la zona de Osa-Golfito, después de haber sufrido daños por la siembra de bananos en el pasado, por lo cual se habla de la importancia de establecer sistemas que garanticen una producción ambiental, económica y socialmente sustentable y sostenible.

En el Informe técnico llamado Monitoreo del estado de la Palma Aceitera en las principales regiones productoras de Costa Rica para el año 2018, presentado al Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en Costa Rica, realizado por Vargas, Miller, Hernández y Madrigal (2020) en el que se enfoca que:

Actualmente, la Región Brunca y Región Pacífico Central reúnen un 87,40%, siendo más representativa la Región Brunca con 64,50%. Debido a esta alta

producción en el cultivo, el sector palmero como tal genera alrededor de 7.245 empleos directos y 5.000 empleos indirectos. (p.22)

El informe recalca el flujo monetario y el impacto social, consecuencia de la producción sostenible de palma africana en diferentes áreas del país, ya que se cuenta con condiciones aptas de clima y suelos idóneos, además de un gremio de agricultores organizados. Esto ayudó a que la extensión de la palma se diera de forma acelerada, logrando beneficios como la inserción exitosa en los mercados extranjeros por medio de la calidad de la materia prima.

En la proyecto de Villafuerte (2017) para la Universidad de Costa Rica, titulada El rostro violento del neoextractivismo palmero en Centro América, presentó que “El crecimiento que ha tenido el cultivo de la palma aceitera se debe a la conjunción de varios factores, la demanda en el mercado mundial, mejor nivel de rentabilidad frente a otros cultivos” (p. 324). De la tesis mencionada anteriormente, se concluye el buen nivel de internacionalización que tiene este producto en Centroamérica; sin embargo, cuenta con deficiencias en el manejo interno del país a la hora de exportar, ya que se concentra en dos empresas.

El autor hace mención sobre la importancia de conocer cómo y por quiénes se da el proceso de comercialización, por lo que destaca que Palma Tica S. A. tiene en su control, el procesamiento y la comercialización del 80% del aceite crudo y estima que del total de hectáreas sembradas de palma aceitera en el país, esta misma empresa posee el 40% de la superficie sembrada, es decir, 24 800 hectáreas aproximadamente (Villafuerte, 2017, p. 324).

De acuerdo con Garbanzo (2017) en su tesis nombrada Evaluación de las fuentes nutricionales en la tolerancia de enfermedades foliares en el vivero de palma aceitera en Puntarenas, Costa Rica, en la que se desarrolla la importancia de los nutrientes y cuidado de las cosechas para que su producción sea efectiva por medio de los beneficios del suelo y como mantenerlos en el tiempo para que el agricultor saque provecho de cada parte del cultivo.

El autor explica que la calidad de las plantas en el vivero de palma aceitera es fundamental para el establecimiento de sitios definitivos de siembra (p. 44), por lo tanto, puede ayudar al

desempeño de cada productor independiente para el control y buen manejo de sus cosechas para poder abastecer la demanda que cada uno posea, asegurándose un ingreso por cada cosecha que logren vender al mercado.

Proyecciones

Se determinará qué posibles desventajas pueden afectar a los productores de palma africana para su efectiva producción. Por lo tanto, se busca analizar los factores como: plagas, cambios climáticos, mala preparación de suelos que pueden impactar directamente a la cosecha causando pérdidas e inestabilidad para el agricultor, por lo que se espera observar cómo están preparados para solventar los daños ocasionados por alguno de estos problemas ambientales, comprendiendo cada uno de los puntos por los cuales estos agricultores se sienten preocupados, cuando algún riesgo natural, el cual se sabe que no puede ser controlado por el ser humano, se hace presente.

Se identificarán las principales acciones por las cuales los productores independientes de palma no se han adentrado al mercado internacional, se busca estudiar la logística de producción utilizada por estos agricultores desde su siembra hasta su venta para comprender por qué no se realiza el proceso de comercialización directo de la materia prima o algún derivado, bien se sabe que este proceso es dominado por dos grandes empresas del país, se quiere conocer por qué y cómo lograron poseer el control sobre la palma africana en Costa Rica y así buscar métodos en los que el pequeño productor tome decisiones que le permitan ingresar al mercado internacional sin ningún tipo de barrera.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

La palma africana

Esta reconocida planta en todo el mundo llama la atención por su larga duración, sus propiedades, su gama de derivados, todo hogar cuenta con uno de ellos para enriquecer y dar sabor a sus comidas, su facilidad de siembra la hacen sostenible y lo posiciona entre una de las más consumidas por el ser humano, creando un alto impacto a nivel económico por su demanda. Dicho esto, se puede destacar en el siguiente artículo de Infoagro (s. f.) que:

La palma africana ha sido utilizada desde la antigüedad para la obtención de aceite. Produce dos tipos de aceite, el del fruto y el de la semilla, respectivamente. El aceite alimentario se comercializa como aceite comestible, margarina, cremas, etc., y el aceite industrial es utilizado para la fabricación de cosméticos, jabones, detergentes, velas, lubricantes, etc. El aceite de palma africana representa casi el 25 % de la producción de aceites vegetales en el mundo. Es considerado como el segundo aceite más ampliamente producido sólo superado por el aceite de soja. (párr.7)

Según lo expuesto por el InfoAgro (s. f.), se puede concluir que la palma es considerada sostenible y con una gran variedad en sus derivados, quienes han consumido alguno de estos saben hacer su uso correcto, tanto para quienes lo compran como para las personas que se dedican a su cultivo. Costa Rica es un país que, si bien depende especialmente en gran medida de la producción agrícola, este producto le ayudará a beneficiar a la economía del país gracias al énfasis en su riqueza y fácil reproducción.

A pesar de que el proceso de siembra, duración de los frutos y mantenimiento es accesible para el agricultor para cumplir con su objetivo, se debe de tomar en cuenta una serie de requerimientos para que se lleve a cabo, como el clima, el suelo y la propagación, entre otros. Es necesario investigar sobre tomar todas las medidas necesarias si se desea participar en el gremio de producción de palma para ser competitivos con las empresas y productores ya consolidados.

Se describirán algunos de los puntos mencionados en el texto anterior según la página de Infoagro, que funcionarán como una guía de requerimientos que el cultivo de palma necesita para su efectiva producción, se podrá observar los principales entre una amplia lista de pasos a seguir para su cosecha, ya que su ciencia de siembra va más allá y que solo las personas dedicadas a este cultivo pueden entender la dedicación que conlleva día tras día para que sea exitosa.

Clima: Es una planta propia de la región tropical calurosa, por ello, se ubica en aquellas zonas que presentan temperaturas medias mensuales que oscilan entre 26 °C y 28 °C, siempre que las mínimas mensuales no sean inferiores a 21 °C. Temperaturas inferiores a 17 °C durante varios días provocan una reducción del desarrollo de plantas adultas y en vivero detienen el crecimiento de las plántulas. (párr. 10)

Luz: Esta se identifica como planta heliófila, por sus altos requerimientos de luz. Para lograr altas producciones se requieren 1500 horas de luz al año, aproximadamente, siendo importante la distribución de las mismas. (párr.12.)

Humedad: Esta es relativa por lo que es necesario un promedio mensual superior al 75%. (párr. 13)

Suelo: El grado de rusticidad de la palma africana, permite su adaptación a una amplia gama de condiciones agroecológicas con diversidad de suelos, dentro del marco ambiental del trópico húmedo. Tolera suelos moderadamente ácidos, textura franco-arcillosa. (párr. 15)

Con la mención de algunas de las características para la producción de palma se puede analizar si el terreno donde se desea cosechar es apto o no. Debido a que la Región Brunca cuenta con estos requisitos, es que posee la mayor cantidad de palma cultivada en el país, logrando grandes beneficios para sus habitantes, por la oportunidades de empleo que genera, gracias a que se supo aprovechar la tierra del sur de Costa Rica

Ilustración 1: Palma africana



Nota: Inder, 2019

Historia de la palma africana

La palma aceitera, tan bien conocida, cuenta con una rica y antigua historia en la que se puede observar su importancia y cómo fue creciendo al pasar de los años en diferentes partes del mundo, cómo ha beneficiado el comercio y cuáles países imperan en la producción de esta planta, sacando provecho de sus diferentes facetas para abastecer cada rincón, con las que se podrá observar también qué competitividad de este producto se ve reflejada hace millones de años atrás. Trichodex (2016) relata un poco de esta historia.

El origen de la palma de aceite se ubica en las costas del Golfo de Guinea en el África occidental. Se introdujo a la América Tropical por los colonizadores y comerciantes de esclavos portugueses, en los viajes transatlánticos del siglo XVI. Se estableció en San Salvador Brasil. En el año 1848, la palma de aceite entra a Asia por Java, y se dio comienzo a la más grande expansión por el mundo. (párr. 1)

La palma africana ha venido desde mucho tiempo atrás tomando un lugar de gran importancia en el comercio internacional, siendo uno de los productos mejor recibidos por las

personas, debido al bajo costo de sus derivados, así como por la gran productividad por hectárea que genera. A lo largo de las décadas ha estado en constante crecimiento, convirtiéndose en uno de los cultivos con más hectáreas sembradas en ciertos países, como se mencionará posteriormente según lo define el Gestor (2019).

El aceite de palma se ha convertido en el aceite vegetal más utilizado del mundo y copa aproximadamente un tercio del consumo global de aceite vegetal. Y aunque puede encontrarse en los lugares más insospechados, desde velas a barras de labios o los tanques de nuestros coches, su uso en la industria alimentaria ha sido el que ha despertado mayor interés gracias a su versatilidad, su bajo precio y a sus propiedades únicas entre los consumidores. Es difícil imaginar que, cuando la palma aceitera llegó a Malasia e Indonesia durante la colonización europea a finales del siglo XIX, fuera vista como poco más que una planta de decoración. Este robusto árbol ya empezaba a ser conocido como ‘palma africana’, debido a que era originaria de África Occidental. (párr. 1)

Costa Rica, siendo uno de los países productores, se ha convertido en uno de los principales en ello, siendo así que es la plantación con más hectáreas sembradas, representando un porcentaje importante de la producción agrícola, beneficiando a miles de personas que dedican sus días al trabajo de campo para llevar sustento a sus hogares, es por eso que se considera necesario analizar a continuación, el surgimiento de esta producción.

La palma es un cultivo perenne y provee cosecha durante más de treinta años. El aceite de palma es el principal producto de exportación. Costa Rica tiene un área de siembra de unas 60,000 hectáreas, con una productividad promedio a nivel nacional de unas 17,5 toneladas métricas de fruta/hectárea-año (aprox. 4,00/tm-hectárea-año de ACP). (MEIC, 2016, p.11)

Historia de la palma africana en Costa Rica

La producción de palma africana o palma aceitera en Costa Rica, da inicio en el país en los años 40 del siglo pasado, producto de que la zona bananera había caído en una problemática sustentada por plagas en las plantaciones, se empezó a contaminar la siembra de banano con la enfermedad de Panamá, es por esto que en esta época, la compañía transnacional llamada United Fruit Company da inicio a una nueva etapa de cosechas.

Para esa época se abandonaron ciertas áreas de siembra para mudar su producción a la Zona Sur; sin embargo, el acaparamiento de tierras por parte de la compañía no se deja del todo, sino que diversifica la producción agrícola de esta región, empezando así en la década de 1940 a sembrar palma africana para la producción de aceite, dando inca pie al desarrollo de esta escaza región del país.

Con el surgimiento de la crisis del sector bananero en la Zona Pacífica, da la expansión de la producción de palma africana, en un primer momento en manos de United Fruit Company, mas en las décadas posteriores se empieza a dar una generalización de la cosecha de palma, por lo cual, una cantidad significativa de productores privados comienza a generarla en la zona, a pesar de esto, la siembra de esta planta no ha salido hasta la fecha de manos y actividades monopolísticas.

En los años posteriores a las primeras plantaciones realizadas por la United Fruit Company y el total abandono de la producción de banano en la Región Pacífica, la proliferación de cultivo de palma africana empieza en un ritmo desmedido con el que se siembran cada vez más hectáreas, por lo cual, a pesar de que la producción en Costa Rica está básicamente controlada por dos grandes empresas, también se da un amplio gremio de productores pequeños.

Una de las limitaciones que estos agricultores enfrentan es la industrialización de este producto, es decir, los productores pequeños deben conformarse con la siembra y venta de materia prima, no pudiendo darle valor agregado a la producción, ya que el proceso que requiere para obtener la variedad de derivados que ofrece es costoso, no permitiéndoles comprar los instrumentos necesarios para crear y desarrollar sus aceites.

Región Brunca

Si bien se sabe, esta hermosa región limita con Panamá al este, con el Océano Pacífico al sur, al oeste con la Región Pacífica Central y con las Regiones Central y Huetar Atlántica al norte, su cabecera es la ciudad de San Isidro de El General, la región está conformada por seis cantones: Pérez Zeledón, Buenos Aires, Coto Brus, Corredores, Golfito y Osa, con una extensión territorial de 9,528.44 km², una población 353,276 personas, siendo el cantón de Pérez Zeledón el de mayor población, según datos del (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos [INEC], 2013, p. 14).

Según un artículo realizado por la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica [PROCOMER] (2020, párr.5) habla sobre la riqueza y las nuevas oportunidades que esta zona quiere generar para todos aquellos que la habitan, creando un lugar estable para vivir, también se pretende atraer el turismo con base en los recursos naturales que posee e ir fomentando una nueva idea de lo que la Región Brunca puede aportar para todos aquellos que la conozcan.

La región, es reconocida por concentrar el 2.5% de la biodiversidad a nivel mundial, contamos con el cerro más alto de Costa Rica, el Cerro Chirripó a 3.824 m.s.n.m., 11 áreas protegidas, 12 territorios indígenas, se destacan variedad de microclimas, tierras con condiciones impresionantes para la siembra. En los últimos años, ha vivido un proceso de transformación socioeconómica y productiva que ha inducido a la región a migrar de productos frescos hacia productos con valor agregado, alineados a las tendencias internacionales sobre salud y bienestar, y bajo conceptos de productos amigables con el ambiente u orgánicos, ampliando la oferta de productos de la zona respecto a los productos tradicionales (palma aceitera, piña, café y banano). (párr.5)

Se puede entender que la gestión de calidad, mejora continua que busca esta Zona, la cual fue catalogada como una de las más pobres del país costarricense, es importante para el crecimiento económico y social, para lograr un equilibrio, utilizando las herramientas y riquezas que posee,

sacándoles el mayor provecho y competitividad para el desarrollo de nuevas vías de trabajo y sustento.

Ilustración 2. Región Brunca



Nota: Infoagro, s. f.

Historia de la Región Brunca

La historia de la región se ve marcada en las primeras décadas de 1900, tal como lo establecen los autores en la siguiente cita, se empieza a desarrollar una economía de subsistencia con plantaciones de granos básicos, la llegada de la palma marcó un antes y un después en la zona y para muchos de los habitantes, mejorando la estabilidad para las familias, como lo podemos leer a continuación por Ubieta y Solano (2017):

Su oferta productiva se basa principalmente en: café, caña de azúcar, frijol, maíz, plátano, mora, piña, naranja, palma aceitera, palmito, raíces y tubérculos, arroz, y la ganadería bovina (MIDEPLAN, 2006). Sin embargo, son las plantaciones de palma aceitera y el cultivo de piñas, las actividades que han generado cambios en el uso de la tierra y que impactan económica y socialmente el desarrollo de la región. (p.37)

A pesar de lo anterior, en las siguientes décadas se da un importante esfuerzo por parte de los entes gubernamentales, los cuales van a terminar concluyendo en contratos con la compañía supra mencionada que permite que los terrenos de la vertiente pacífica que estaban en desuso, se empiecen a utilizar para la siembra de banano, tal y como se explica a continuación:

Este sentido, sostenemos que los contratos bananeros de los años 1930 emanan de esta concepción, de la misma manera que el fácil acceso a la tierra que sólo se trunca con el fin de la frontera agrícola a mediados de los años 1960, es un resabio de las políticas liberales de favorecer la ocupación y población del territorio. (Royo, 2004, p.3)

Con las problemáticas generadas por las plagas y los costos que fueron aumentando en la producción de banano, la compañía abandona la producción de banano en la zona y se aventura con la siembra de palma africana, con el fin de seguir utilizando los terrenos que ya tenían en posesión y poder producir un cultivo que no se viera afectado por las plagas de la región, así se logra observar del siguiente extracto.

Sin embargo, la United Brands no abandonó la zona sino sólo la producción de banano y concentró sus actividades en la producción de palma aceitera en Quepos y Coto. En 1989 la Compañía Palma Tica mantenía 7.000 hectáreas cultivadas con palma aceitera en Coto 47 y 275 hectáreas en Palmar Sur, mientras que los productores particulares nacionales cultivaban un total de 4.406 hectáreas en áreas ex bananeras.

En la actualidad, el área perteneciente a la Compañía Bananera que se halla inscrita en el Registro Nacional se eleva a 5,420.8 hectáreas repartidas entre los cantones de Quepos, Parrita, Osa, Golfito, Corredores, Siquirres y Limón. Por su parte, la United Fruit Company mantiene 751 hectáreas en el cantón de Limón.

El cese de la actividad bananera en el Pacífico costarricense se debió en parte al incremento de los gastos de operación en Costa Rica y a los lineamientos

estratégicos de United Brands, la corporación a la que pertenecía la UFCo desde 1969.

Por una parte, la infraestructura bananera requería un costoso mantenimiento y el precio del banano producido en Costa Rica había aumentado por efectos de la política estatal de fijación de un precio mínimo de comercialización. Además, la Compañía no pudo beneficiarse de los subsidios estatales destinados a los productores locales puesto que su operación se basaba en la producción propia. (Royo, 2004, pp.11-12)

Así es como se desarrolla a lo largo de los años una nueva economía, abandonando la producción de banano para diversificar la producción y empezar a producir la palma africana que es utilizada para la producción de aceite vegetal para uso alimenticio, a continuación, es importante poder observar brevemente cuáles son los principales productores de esta planta en Costa Rica, con el objetivo de analizar las dificultades que estos productores enfrentan día a día.

Gracias a la producción de palma africana, la Zona Brunca mejoró, era una región económicamente deprimida debido a la salida de la compañía bananera, la depresión se notó de manera grave, miles de personas quedaron desempleadas y la pobreza se fue a términos no vistos antes, los problemas sociales hasta la actualidad no se han logrado superar, pues sigue siendo una de las partes del país con menor desarrollo humano; sin embargo, con el surgimiento de la palma se logró paliar en cierta medida, la creciente problemática socioeconómica, pues la cosecha de aceite africano permitió generar miles de empleos directos e indirectos.

Productores de palma africana

La producción de palma aceitera en Costa Rica, a pesar de que es un mercado en crecimiento, se sigue manteniendo un sistema de duopolio, en el cual los pequeños productores privados están en clara desventaja ante entidades consolidadas, con lo cual, los agricultores se ven obligados a vender su producto como materia prima para que las empresas grandes puedan darle

el tratamiento industrial para producir sus derivados, pero hasta la fecha en mención, el mercado se dividía de la siguiente forma según un estudio de la CANAPALMA (2014).

Las hectáreas del país sembradas de palma aceitera era 67.562, distribuidas por sectores de la siguiente forma: 27,68% en cooperativas, 35,9% entre productores independientes y 36,3% en industriales. Aunque no se cuenta con un dato exacto, de las distintas fuentes consultadas se obtiene que existen más de 1600 productores de palma aceitera. (párr.14)

Queda en evidencia que el aumento de los productores de palma en la región ha sido en gran medida exitoso, esto no quiere decir que estos agricultores tengan un control sobre el mercado, debido a que las personas que siembran, en su mayoría son pequeños productores, que aunque acaparen una cantidad grande de hectáreas de producción de palma, tampoco cuentan con la maquinaria necesaria para crear sus derivados.

Datos más modernos explican cómo ha sido la evolución de la producción de la palma africana año con año, la cantidad cosechada crece y cómo se abastece todo el mercado, tomando en cuenta que la mayor parte de aceite de palma es utilizada para la exportación y una parte racional se queda en el país, en ese sentido explican Leiva y Vargas (2017) sobre cómo se mantiene este incremento.

Entre 2008 y 2014, la hectárea de palma aceitera pasó de 52 600 a 77 750, generando una tasa de incremento de 6,73% anual, la cual superó a todos los otros productos agrícolas; le siguió en importancia el crecimiento del área cultivada de piña (1,51 % anual). (párr.4)

Si bien, se refleja que la producción de palma africana aumentó considerablemente y su distribución está en su mayoría en pequeños productores, se debe entender por qué estos presentan un mercado bastante reducido, por otro lado, las grandes empresas como Palma Tica, controlan porcentualmente la producción de este producto, está de más decir que la posición y ganancia que genera dicho negocio es suficiente para crear cualquier tipo de industrialización que esta requiera.

Es una actividad que se podría catalogar como monopolística o en este caso, duopolio, debido a que solo Palma Tica está en condiciones de darle el tratamiento industrial a la materia prima para producir el aceite, compitiendo únicamente con la compañía Numar, que fue la primera empresa en refinar el aceite para poder distribuirlo con valor agregado, tal y como lo menciona el autor en la siguiente cita.

La producción industrial desde la década de 1960 fue realizada por la Compañía Numar, también subsidiaria de la United Fruit Company (UFCO) En una fase posterior, a finales de la década de 1980, la demanda internacional de aceite de palma estimuló que las siembras se extendieran al Pacífico Sur, región donde la expansión de las siembras tuvo importantes aportes de cooperativas agroindustriales establecidas expresamente para esa finalidad. (Clare, 2011)

Como queda establecido, a pesar de que las plantaciones de la palma africana están en manos de muchos pequeños productores, estos no son los verdaderos beneficiados por la producción de dicho producto y tampoco lo son con el crecimiento de las exportaciones que ha tenido en los últimos años, lo que refleja que el aceite de palma está en manos de agricultores que no pueden darle valor agregado a la materia prima y se ven obligados a venderla a las empresas industriales que se encargan de refinar y por ende, comercializarla, quedando muy poco en el mercado local.

Ilustración 3: Productores de palma africana



Nota: La República, 2019

Discrepancias entre productores

Finalmente, debe mencionarse como una de las problemáticas más importantes para los productores, las discrepancias que existen entre ellos, por una parte, hay dos grandes empresas que cuentan con los recursos necesarios para industrializar la producción y darle el tratamiento de refinación del aceite, mientras que acaparan la gran mayoría de la producción, se tiene una cantidad bastante grande de pequeños productores que no tiene los recursos para poder industrializarla.

Los recursos económicos que posee un pequeño productor no son suficientes para poner una planta refinadora que permita producir el producto final, sino que tienen que vender la materia prima a estas empresas que sí tienen las condiciones para poder refinar el aceite y venderlo al consumidor final, por lo cual, los pequeños productores se quedan con un margen de ganancia bastante pequeño, mientras que los industriales obtienen los mayores beneficios, esto por un lado impide que los productores puedan participar en el mercado internacional, pues no se encuentran en condiciones para poder exportar al no poder producirlo.

Siendo así, se está ante una problemática de duopolio en el mercado de palma africana, se habla de la empresa Palma Tica y CoopeAgropal, las únicas dos empresas que refinan la materia prima que le compran a los agricultores a un precio bastante reducido en comparación con el valor final del producto, estas dos compran la palma y la refinan para exportarla en su mayoría a México, quedando solo un 5% de producto en el mercado local, entonces, a pesar de que las exportaciones han estado en crecimiento, los beneficios no son exactamente dirigidos al pequeño productor, dejándose un margen de ganancia menor.

Ahora bien, aunque los precios internacionales estén bajos, la totalidad de la producción de aceite que refinan Palma Tica y CoopeAgropal se vende, principalmente en México. Eso permitió que estas empresas ajustaran la tarifa con la que le compran fruta a los pequeños productores para ayudarlos. Sin embargo, la crisis económica es tan aguda que —aún con un mejor precio por materia prima— a los productores no les alcanza para salir de su entorno de deudas. (Soto, 2018, p.8)

Aparte de que estas empresas son las únicas que exportan el producto, además de eso brindan crédito a los productores para que den mantenimiento a las plantaciones, lejos de ayudar al agricultor, ha generado una problemática aún mayor, debido a que el continuo endeudamiento de los productores deja a estos sin los recursos necesarios para el correcto manejo de los cultivos, reduciendo así en costos y permitiendo de esa manera que las enfermedades como la flecha seca crezca en las plantaciones.

Los pequeños productores de palma no solo tienen problemas para poder realizar actividad comercial directa con México, sino que al estar en condiciones desleales en la competencia, se hace básicamente imposible que un agricultor independiente pueda participar en el mercado internacional por sí solo, alguna forma de solucionar este problema estructural del mercado de palma africana es mediante la participación del Estado, dándole ayudas a los pequeños productores para que tengan el acceso a la tecnología necesaria para la refinación del producto y así con un acompañamiento de los entes gubernamentales, poder participar en el mercado global.

Área de producción

Se puede considerar en Costa Rica, que la producción de palma africana es una industria agropecuaria consolidada e incluso, es una de las más importantes plantaciones en relación con el área sembrada, se considera que al año 2007, el área cultivada era de casi 48,000 hectáreas sembradas que se distribuían entre los principales productores, se entiende que la distribución del área se da de la siguiente forma, según información brindada por CANAPALMA (2019).

Según un estudio de la Cámara Nacional de Productores de Palma en octubre del 2014 las hectáreas del país sembradas de palma aceitera era 67.562, distribuidas por sectores de la siguiente forma: 27,68% en cooperativas, 35,9% entre productores independientes y 36,3% en industriales. Aunque no se cuenta con un dato exacto, de las distintas fuentes consultadas se obtiene que existen más de 1600 productores de palma aceitera (párr. 14)

De tomarse en cuenta que cuando se habla en la cita anterior del sector privado que posee un 36,3% de las plantaciones, se refiere a la empresa Palma Tica, por otro lado, cuando se habla del sector cooperativo, se trata de CoopeAgropal, este último con cerca del 28% de la cantidad sembrada, es por esto que se menciona que la producción de palma africana se maneja bajo un esquema de duopolio, debido a que estas dos empresas cuentan con cerca del 64% de la siembra, sin dejar de lado que son las únicas en condiciones para el refinamiento de la materia prima.

Por otra parte, la siembra de palma africana tiene ciertas características geológicas y climáticas que ha generado que las plantaciones se concentren en ciertas áreas específicas del territorio nacional, como se ha mencionará, las zonas principales de cultivo de este producto se ubican en el pacífico costarricense, específicamente, como se puede observar a continuación, en la investigación de Mack (2019).

En Costa Rica, en el 2018, se registraron 84 068,43 hectáreas de palma sembrada, distribuidas en todo el territorio nacional (INEC, 2018) y en el 2016, una producción anual de 1 094 410,68 toneladas métricas (INEC, 2018). En la Región

Brunca, se encuentra aproximadamente un 64% del área plantada a nivel nacional (Quesada y Sánchez, 2018) y se presenta un rendimiento de 16,4 t/ha de fruto fresco de palma (Comité Sectorial Regional Agropecuario, 2015). (p.14)

Concretamente, las condiciones que necesita la palma africana para su cultivo han hecho que estas cosechas se concentren básicamente en las zonas del Pacífico Central y Pacífico Sur del país, las cuales anteriormente habían quedado devastadas con el repentino cierre de la producción de banano, han logrado surgir económicamente gracias al cultivo de esta planta que genera miles de empleos directos e indirectos en las zonas.

Ilustración 4: Campo de palma africana



Nota: Movimiento Mundial por los Bosques Tropicales, 2016

Cantidad producida de palma africana

El cultivo de palma africana en Costa Rica y en general, en el mundo, ha venido en crecimiento, se considera que es el principal monocultivo en el país, superando en cantidad de hectáreas sembradas a las de piña, siendo así que se considera que el volumen de cosecha de aceite de palma en el país supera las 92.456 hectáreas, muy por encima de la cantidad de piña sembrada,

esto no es un tema único del país, sino que al nivel latinoamericano, se ha venido expandiendo dicha producción.

Según datos oficiales, solo en la región latinoamericana se evidencia un crecimiento del 150,8% en el área cultivada de palma de aceite, al pasar de 443 000 hectáreas en 2001 a 1 111 000 en 2014, de las cuales, 818 000 se encontraban en etapa productiva, aportando cerca del 6% del aceite de palma producido en el mundo (Salas-Gonzales, 2020, p.93).

A pesar de que Costa Rica ha aumentado la cantidad de hectáreas sembradas, producto de enfermedades como la flecha seca, su productividad viene disminuyendo, por lo cual, una hectárea produce menos cantidad que en años anteriores, esto se ha visto subsanado con la ampliación del área, lo que ha permitido de igual manera, el crecimiento de las exportaciones.

Tomando en cuenta que Costa Rica exporta la mayoría de este producto al mercado mexicano, se puede ver como la siembra de palma africana cada vez va aumentando y se ve en manos de productores independientes y cooperativas que trabajan unidos para bastecer el mercado nacional e internacional como lo podemos ver la siguiente cita de CANAPALMA (2014).

El cultivo de la palma aceitera recientemente ha crecido de 57,000 hectáreas en 2010 a 67,562 en 2013 y un estimado de 71,500 has para el cierre del 2014. Un factor de éxito es que el 63.7% de las áreas sembradas están en manos de pequeños productores independientes y cooperativas. (párr. 25)

La palma es un cultivo perenne y provee cosecha durante más de treinta años. El aceite de palma es el principal producto de exportación. Costa Rica tiene un área de siembra de unas 60,000 hectáreas, con una productividad promedio a nivel nacional de unas 17,5 toneladas métricas de fruta/hectárea-año (aprox. 4,00/tm-hectárea-año de ACP). Lo cual se ha mantenido en los últimos cinco años. Las zonas de producción, por su importancia, son: Pacífico Sur, que cuenta con 4 plantas extractoras de aceite; Pacífico Central, con dos plantas extractoras de aceite

y la planta extractora del Atlántico actualmente no está en funcionamiento. (párr. 26)

Empresas de palma africana en Costa Rica

Con la decaída de la empresa bananera surge una nueva oportunidad para los agricultores costarricenses para abrirse paso en un nuevo mercado como lo es la palma africana, gracias a la ayuda de Palma Tica a los productores independientes y la creación, poco tiempo después, de CoopeAgropal, es que lograron una mejor estabilidad para todos los habitantes de esta región, gracias a que se crearon muchos empleos directos e indirectos por dicha actividad, generando el desarrollo en esta zona rural.

La palma es un cultivo perenne y provee cosecha durante más de treinta años. El aceite de palma es el principal producto de exportación. Costa Rica tiene un área de siembra de unas 70,000 hectáreas, con una productividad promedio a nivel nacional de unas 14.37 toneladas métricas de fruta/hectárea-año (aprox. 4,00/tm-hectárea-año de ACP). Lo cual se ha mantenido en los últimos tres años. Las zonas de producción, por su importancia, son: Pacífico Sur, que cuenta con 4 plantas extractoras de aceite; Pacífico Central, con dos plantas extractoras de aceite y Atlántica con una planta extractora de aceite, que estos momentos no está operando y está en franco deterioro. (CANAPALMA, 2019, párr. 5)

CoopeAgropal

Es una cooperativa agroindustrial de servicios múltiples de productores de palma aceitera, que se encuentra en el Valle del Coto Sur de Laurel de Corredores. Se dedica a la producción, siembra, cosecha industrialización y comercialización de la palma aceitera y sus derivados, posicionándose entre una de las principales empresas refinadoras, cuenta con una gran abertura de exportación hacia México y países vecinos.

Es una cooperativa agroindustrial de servicios múltiples de productores de palma aceitera, que se encuentra en el Valle del Coto Sur de Laurel de Corredores. Se dedica a la producción, siembra, cosecha industrialización y comercialización de la palma aceitera y sus derivados. (MEIC,2016, p.32)

Esta empresa dio inicios luego de la crisis que representó el abandono de la compañía bananera, un grupo de parceleros, con deseos de generar empleos y colaborar con el pueblo económicamente por medio de empleos, mejoras en el bienestar y la infraestructura de la zona, lo más importante, que este fuese rentable. Nace esta cooperativa que dio sus primeros pasos con un almacén de insumos que se dedicaba compra y venta de la materia prima para otras empresas.

Nace de la idea de un grupo de parceleros, de producir un cultivo no tradicional manejado por manos costarricenses, que generara empleos, infraestructura y bienestar y que fuera económicamente rentable, luego de la crisis que surgió tras el abandono de las compañías bananeras que cerraron sus operaciones en esta zona. Es así como el 3 de mayo de 1986 nace la Cooperativa Agroindustrial de Palma Aceitera “CoopAgropal R. L.”. Inició sus operaciones con un pequeño almacén de insumos donde se compraba la materia prima a sus asociados y se vendía a otras empresas; en la actualidad desarrollan todo el proceso desde la extracción hasta la comercialización del aceite ya embotellado bajo la marca En Su Punto. (MEIC,2016, p.32)

Tanto fue el éxito de esta cooperativa que hoy trabaja bajo el nombre de “En su punto” y desarrolla todo el proceso desde la extracción hasta la comercialización del aceite ya embotellado. Cuenta con grandes hectáreas sembradas de palma, las cuales se debe mencionar, que un porcentaje pertenece a sus asociados (productores independientes) y cuenta con dos plantas receptoras para realizar la debida industrialización del que sigue siendo materia prima, el aceite crudo.

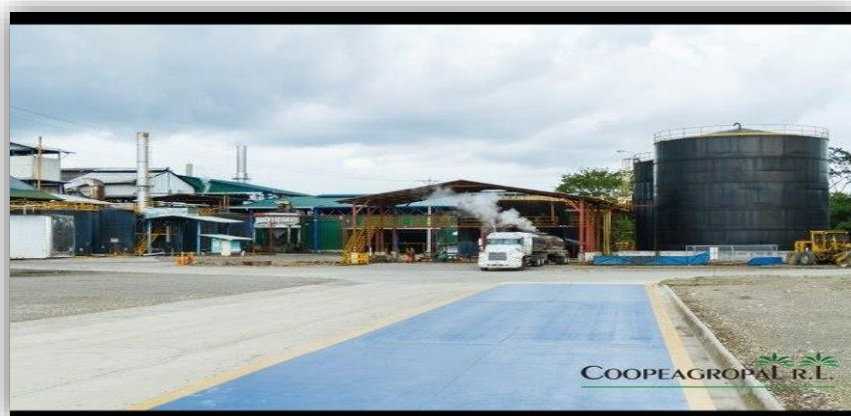
Cuentan con un total de 17.050 hectáreas sembradas de palma aceitera, de las cuales el mayor porcentaje pertenece a los asociados (aproximadamente 368), y tienen dos plantas receptoras de fruta ubicadas justamente en los lugares donde se encuentran

sus asociados y terrenos: en Roble de Laurel, en Corredores y en La Guaria de Piedras Blancas en Osa. (MEIC,2016, p.32)

CoopeAgropal, aunque es una empresa consolidada y altamente destacada en el comercio de palma, también se ve regida a manejar precios según así se disponga internacionalmente, por lo que debe de analizar cada parámetro para así ofrecer un precio competitivo a sus productores con las mejores condiciones y facilidades para ayudar y ayudarse.

Los precios de fruta se analizan conforme al mercado, dependiendo de variables como el precio internacional del crudo de palma, precio de aceites sustitutos de palma como la soya, precios de productos envasados y competencia en el mercado nacional e internacional. Se evalúan factores como costos de producción, como lo son mano de obra directa, indirecta, insumos y materias primas. Este precio lo establece el mercado de venta y compra de fruta de diferentes competidores y tenemos que ser competitivos en todo momento. En nuestro caso siempre se ha pagado un precio mayor al modelo CANAPALMA. (MEIC (2016) p.32)

Ilustración 5: Empresa CoopeAgropal



Nota: El Financiero, 2017

Palma Tica

Palma Tica, según la Cámara de Comercio, Industria y Turismo de Quepos (2019) pertenece al grupo Numar, reconocida por su destacada posición en la distribución a nivel mundial de productos derivados del aceite de palma aceitera que inició en 1944 con sus primeras plantaciones comerciales a gran escala en todo el continente americano; sin embargo, información anterior menciona que esta compañía inicio en las décadas de los 30, con la partida de United Fruit Company.

Se trata además de una de las compañías que conforman el Grupo Numar cuyos orígenes se remontan a la década de los años 30, cuando la United Fruit Company se traslada al Pacífico húmedo e inicia la sustitución de los cultivos de banano, afectados por el “Mal de Panamá”, por cultivos de palma africana, cacao, reforestaciones de teca, implementación de módulos ganaderos y comercialización de granos básicos. (MEIC,2016, p.28)

Su nombre Numar se debe a su primer producto llamado Nutritive Margarine, en su comienzo esta compañía se veía obligada a importar materia prima desde Malasia para la producción de mantecas, entre otros. Con el pasar del tiempo logra posicionarse y su oferta fue creciendo, lo que hizo que la preferencia de sus creaciones fuese cada vez mayor e impulsó la diversificación de sus grasas y aceites vegetales.

En 1951 se funda la Compañía Numar American Brand, con sede en Barrio Luján, cuyo nombre se deriva de su primer producto Nutritive Margarine. Transcurre el tiempo y 8 años más tarde, se adquieren los terrenos en Barrio Cuba instalándose, en ellos, la planta productora denominada Compañía Numar.

El establecimiento y desarrollo de los cultivos de palma, eliminó la importación de materias primas desde Malasia para la producción de mantecas y otros productos. En ese entonces, existía en el país la fábrica de Aceites Garrido y Llovera, líderes en ese campo; al mismo tiempo se competía con productos como

Margarina Mirasol de la empresa Unilever y Nova/Blue Bonne de Panamerican Standart Brand. “Poco a poco, Numar gana la preferencia del consumidor con la margarina y al consolidarse en el mercado impulsa la diversificación de grasas y aceites vegetales, destacándose la Manteca y el Aceite Clover Brand; así como, la fabricación de insumos para la industria alimentaria y jabonera. (MEIC, 2016, p.28)

Gracias al Mercado Común Centroamericano, Numar exporta sus productos a países de Centroamérica, con la adquisición de unos accionistas costarricenses y extranjeros con alto conocimiento en aceites, implementan un plan para expandir la exportación fuera de los países vecinos, logrando mayor movimiento en el comercio internacional de palma africana en Costa Rica.

Numar expande su ámbito de acción al exportar sus productos a los países de Centroamérica, debido a la apertura del Mercado Común Centroamericano. En esta forma, Clover Brand y Numar se consolidan como marcas de prestigio dentro de la región.

El Grupo Numar es adquirido por un grupo de inversionistas costarricenses y extranjeros con amplia experiencia en la producción de grasas y aceites. Los nuevos accionistas inician un plan agresivo de siembra de palma africana y de exportación de aceite de palma fuera de Centroamérica. (MEIC, 2016, p.29)

Cabe mencionar que Numar es una compañía que vela por su mejora continua, por lo que está constituida por otra empresa llamada ASD, encargada de procesos de investigación, producción y venta de semilla de palma y clones de alta productividad, otorgándole prestigio a su servicio y a sus asociados que lo acompañan para lograr sus objetivos, siendo una de las empresas más competitiva a nivel nacional según se menciona en la página web de ASD Costa Rica.

ASD Costa Rica fue creada en 1986 como empresa especializada y dedicada al desarrollo de variedades de semilla y clones de palma aceitera de alta productividad. Actualmente ASD ofrece al mercado internacional variedades de

semilla con características especiales para diferentes ambientes y densidades de siembra. (párr. 1)

Desde su creación, ASD ha exportado más de 320 millones de semillas prácticamente a todos los países productores de palma aceitera en el mundo, lo que significa más de 1.9 millones de hectáreas sembradas con variedades de ASD. En la América tropical, alrededor de 76% del área plantada con palma aceitera fue desarrollada con variedades de ASD. En el mundo, las plantaciones comerciales que han usado variedades de ASD representan más del 12% del área total plantada (párr. 3).

PalmaTec

Es una empresa que se encuentra bajo el Régimen de Zona Franca, mejor conocida como PalmaTec Corporation de Costa Rica S. A., esta se dedica propiamente a la extracción del aceite crudo de palma y lo dirige a mercados internacionales como México, Inglaterra, Nicaragua y Holanda; solo posee el inmueble, no cuenta con hectáreas sembradas de palma, pero sí adquieren el producto de terceros sin contrato de por medio.

Palmatec Corporation de Costa Rica S.A. es una empresa bajo el régimen de zona franca, que se dedica a la extracción de aceite crudo de palma y aceite crudo de palmiste, aceites que se dirigen al mercado internacional (México, Inglaterra, Nicaragua y Holanda principalmente). No producen aceites comestibles para el mercado nacional o internacional ya que no cuentan con planta de refinación y fraccionamiento.

La empresa no es propietaria de fincas sembradas de palma aceitera, solamente posee el inmueble en el que se encuentra instalada la planta. Así, adquiere toda la fruta de palma aceitera de terceros, con los cuales no tiene contratos escritos firmados para su compra. (MEIC, 2016, p.32)

En relación con el precio, a diferencia de las otras dos compañías, este lo rige por medio de una fórmula utilizada por el Oil World en Rotterdam, que suministra la información diariamente, por lo cual, Palmatec puede dar el pago con información certera a sus proveedores; sin embargo, cabe mencionar que estos precios pueden variar de forma frecuente hasta alcanzar algunos muy bajos.

En relación con el precio que pagan por la fruta que adquieren utilizan la siguiente fórmula: CIF ROTTERDAM DEL PRECIO INTERNACIONAL DEL ACEITE CRUDO DE PALMA x 13,5% A 15%. Para conocer el precio CIF ROTTERDAM utilizan la publicación OIL WORLD que suministra la información en forma diaria de los precios internacionales del aceite crudo de palma. (MEIC, 2016, p.33)

Mercado Internacional de la Palma Africana

El mercado internacional y la producción de palma africana ha venido en un constante crecimiento, por lo cual, las actividades comerciales alrededor de la cosecha de esta planta han sido cada vez más complejas. Según datos de Ministerio de Economía, Industria y Comercio [MEIC] (2016), habla de que los principales agricultores de dicha planta se presentan en la región de Indonesia y Malasia, controlando aproximadamente el 85%.

En el mercado internacional, la palma refinada tiene la mayor importancia en el comercio, este es el principal seguido por el aceite de soya, que a pesar de que este último es producido en mayor cantidad, la gran mayoría se queda en los mercados internos, no pasando así al comercio internacional, como es recalado por CANAPALMA (2019).

El alto contenido de aceite de la fruta de palma da como resultado que de una hectárea de palma aceitera se puedan obtener hasta 5000 kilos de aceite crudo. En comparación, una hectárea de soya o de maíz produce solamente 446 kilos y 172 kilos respectivamente. Esto explica en gran parte la importancia que ha ido ganando el aceite de palma en los mercados internacionales. (párr. 9)

Se debe tomar en cuenta que es el principal monocultivo de Costa Rica, superando con creces la cantidad de área sembrada de piña, es por esto que la exportación de este producto es de las principales, tomando en cuenta por ejemplo, el mercado mexicano que es uno con mayor relevancia para la palma africana.

Costa Rica por su participación relativa en la industria mundial de los aceites vegetales, específicamente en el Aceite Crudo de Palma es un tomador de precio y no un fijador de precios. Aproximadamente el 60% de la producción de todo el aceite de palma que se produce en Costa Rica se exporta, siendo el principal destino México. (MEIC, 2016, p.12)

Como queda claro, el mercado mexicano es uno de los principales sectores donde se ubican los productos de la palma africana; sin embargo, vale la pena mencionar que la manipulación que realiza los Estados Unidos de la industria del aceite, pues con las ayudas que recibe el sector agropecuario de producción de soya de este mismo país en mención, ha generado que se mantengan precios artificialmente bajos, lo que empuja a los productores de aceite de palma a bajar precios y reducir los beneficios para poder colocar el producto en el mercado.

México como socio comercial

El analizar de fondo cuáles son las principales problemáticas que enfrentan los productores nacionales para poder realizar alianzas comerciales con México, es decir, con cuáles limitantes estos agricultores se enfrentan para poder exportar su producto, para poder profundizar que esto es necesario de antemano, entender el mercado mexicano, sabiendo que a su vez produce de manera local, la palma africana.

Primero se debe abarcar un tema de relevancia, México es productor de palma africana en la región sur del país, por lo cual, una parte del consumo local es acaparado por los productores nacionales; no obstante, según datos que se tienen del año 2018 a la fecha, solo podía satisfacer un 20% del consumo local de palma africana, es por eso que debe satisfacer el restante 80% con

importaciones de otros países y así se logra observar en la siguiente texto descrito por Ávila & Albuquerque (2018).

México tiene un gran déficit en la oferta de aceite de palma para satisfacer la demanda interna. En 2015, el país produjo 118,724 Tm de aceite de palma crudo (APC), que tan solo satisface el 20% del consumo del país, y 10,502 Tm de aceite de palma (PKO), equivalente al 16% del consumo nacional. El consumo interno total asciende a 583,466 Tm de APC y 62,623 Tm de PKO, según datos de la Secretaría de Agricultura del Gobierno Federal mexicano. (p. 69)

Queda en evidencia la apertura para la comercialización y el beneficio de tener un acuerdo bilateral, ya que se cuenta con un TLC con este país, es por eso que en los últimos años, la exportación de palma por parte de los países centroamericanos a México, ha ido en crecimiento, siendo así que por parte de Costa Rica, el crecimiento interanual comparado del primer semestre del año anterior creció aproximadamente en 83%, exportando por parte del país, el primer semestre del año en mención, un total de 75 millones de dólares al mercado mexicano, dicha información se desprende del extracto del estudio que se muestra a continuación.

En el caso de Costa Rica, el país incrementó su participación regional en las exportaciones a México a una tasa promedio anual de 11,5%, y la disminuyó en las importaciones en cinco puntos porcentuales. Sin embargo, su posición como el segundo mayor exportador e importador centroamericano a México sigue siendo la misma que en relación con 1994. Panamá. (M. Cordero, 2019, p. 20)

Costa Rica ha demostrado ser un país que, a pesar de ser tercermundista, cuenta con la capacidad y las herramientas para abastecer la demanda que no puede ser acaparada por su propia cosecha, como lo es en el caso de México, esto da apertura a nuevas fronteras, ya que a través de los años ha ido creciendo de forma exitosa, cumpliendo con todas las normativas que requiere para ser exportado como aceite crudo.

En respuesta a la encumbrada demanda interna y a las oportunidades de exportación, el Estado mexicano en todos sus niveles de gobierno ha promovido políticas públicas para mejorar la producción mediante el financiamiento y la modernización de los procesos de producción.

Por ejemplo, desde el año 2010 la Secretaría de Agricultura del Gobierno de México estableció subsidios a través del programa “Trópico Húmedo” -hoy Programa Regional de Desarrollo Productivo Sur-sureste-, que proporciona un 30% de los valores de establecimiento del cultivo de Palma Africana y que es dispersado mediante el Fideicomiso Instituido en Relación con la Agricultura (FIRA) del Banco de México. A ello se suma el Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO) de la SAGARPA, que permite canalizar recursos públicos, privados o mixtos hacia a proyectos productivos relacionados con esta planta. (Ávila & Albuquerque, 2018, p.69)

A pesar de estos esfuerzos que ha realizado el Estado mexicano, las exportaciones de aceite de palma ha ido en crecimiento con el pasar de los años, por lo cual, se puede decir que este es sin duda, el más importante socio para el productor nacional, con un buen margen de crecimiento en el que los agricultores podrían introducir la palma, para esto, la cosecha local tiene que tender más a la tecnificación de la producción con el fin de abaratar costos y mejorar la productividad por hectárea sembrada.

Esto permitiría que la producción local reduzca precios y pueda acaparar aún en mayor medida el mercado mexicano, quintándole el lugar a los demás países centroamericanos, lo que abre las puertas para que el Estado costarricense trabaje de la mano con los pequeños productores, dándole los insumos necesarios para que sea el agricultor, el exportador directo y no tenga que acudir a las grandes empresas que ya acaparan la totalidad de las exportaciones.

El mercado mexicano, al tratarse de un país en vías de desarrollo, el país aún cuenta con oportunidad de crecer aún más en los próximos años, el consumo local se puede acrecentar abriendo más posibilidades para colocar más producto costarricense en el país en cuestión, por lo

cual, los pequeños productores pueden accionar y tomar las medidas necesarias para poder darle valor agregado a la materia prima de la palma, es decir, deben tecnificarse y con ello, poder permitirse la industrialización; empero, deberán pasar muchos años para que esto sea posible.

Cabe destacar que Costa Rica sólo es uno más de los tantos países que exporta hacia México, ya que ese país es mayormente importador debido a que producen solo un porcentaje de sus necesidades, lo cual hace que se vean obligados en abastecer la demanda por medio de intercambios comerciales con otras naciones, sin embargo, se traen el aceite de palma, en su mayoría, de América latina por medio de brokers porque se les facilita su comercialización.

México no es exportador de aceite. Nosotros somos importadores ya que producimos solo 20% de nuestras necesidades. El otro 80% viene de Colombia, Ecuador, Costa Rica y Guatemala. Hemos encontrado que es mejor arreglar con brokers en lugar de tratar directamente con países de Asia. (Agronegocios s.f)

Durante mucho tiempo Costa Rica ha implementado mejorar las condiciones de exportación para el mercado mexicano y lograr que este sea más competitivo con otros países, en el caso de la palma africana es más difícil tener una competitividad entre productos debido a que esta plantación es muy versátil para su siembra lo cual permite que cualquier país está capacitado para producirlo, lo que permite crear otros beneficios y crear mayor calidad en el servicio, según lo indica PROCOMER (s.f)

Con el objetivo de ampliar el aprovechamiento de las ventajas comerciales derivadas del Tratado de Libre Comercio, vigente desde el año 1998, es para la Promotora del Comercio Exterior (PROCOMER) de vital importancia maximizar los mecanismos para potenciar la competitividad de nuestras exportaciones, ofreciendo opciones que le permitan al sector exportador colocar sus productos en el territorio mexicano en menos tiempo, y a un menor costo logístico. (párr. 3)

Costa Rica logra consolidarse en el mercado mexicano con la palma africana debido a la calidad que este ofrece en servicio y producto, logrando que sea el principal país exportador, cabe

resaltar que el aceite colombiano ofrece condiciones similares a las de los costarricenses debido a su concientización con el ambiente, su bajos costos y la eficiencia en su producción, al ser dos productos con características similares y que ofrecen un competitividad similar el 60% del aceite de palma producido en Colombia es exportado a Europa, dejando un porcentaje muy pequeño a Mexico según lo citado por Sierra (2019)

El principal destino de las exportaciones colombianas de aceite de palma crudo fue la Unión Europea, en particular Holanda (32 %), España (21 %) y Alemania (6,3 %), seguido de Brasil (15 %), México (8 %) y Chile (2 %). (p.18)

Ilustración 6: Contenedor hacia México



Nota: La Razón, 2019

TLC Costa Rica México

Gracias a los acuerdos comerciales donde se suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutua y reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios, Costa Rica y México cuentan con un TLC desde 1995, sin embargo, con el paso de los años en julio del 2013 entró en vigencia un acuerdo con el objetivo de tener mejores condiciones entre ambos países según lo descrito en la página del Ministerio de Comercio Internacional [COMEX] (s.f.)

El objetivo de este proceso era adaptar estos tratados a reglas modernas y a las realidades productivas de la región centroamericana, que habían evolucionado en

el transcurso de las últimas décadas. De esta manera, en mayo de 2010 dio inicio la negociación la cual concluyó en octubre de 2011, dando como resultado el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y México (párr.3)

Gracias a este acuerdo Costa Rica intercambia una cantidad considerable de diferentes productos hacia México y ha mostrado un crecimiento considerable a través de los años y entre sus productos más exportado se encuentran destacados como: el aceite de palma, preparaciones alimenticias, aceite de almendra de palma, circuitos integrados, dispositivos médicos, cables eléctricos entre otros; sin embargo, el más destacado se encuentra la palma africana según lo expuesto en un informe realizado por COMEX que indica lo siguiente.

México constituye un mercado de gran importancia para las exportaciones costarricenses, muestra de ello es que compra la totalidad del aceite de almendra de palma o babasú que Costa Rica vende en el exterior. De igual manera sucede con otros aceites de palma en bruto que más de un 84% se exportan a ese destino (p.7).

Principales problemáticas del mercado

Cuando se habla del comercio de palma se entiende que es un mercado de gran importancia para muchos países, esto no quiere decir que no tenga ciertas problemáticas, tanto comerciales como naturales, en relación con la parte comercial, ya se mencionó que Estados Unidos es el principal productor de aceite de soya y debido a esto se ha visto manipulada la producción de este tipo de sustituto, lo cual genera un precio artificialmente bajo, según lo describe el siguiente artículo por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio [MEIC] (2016).

No obstante, como todo “commodity”, los precios tienden a ser susceptibles a los vaivenes en los grandes mercados como Estados Unidos y la Unión Europea. De hecho, la tonelada métrica de aceite cayó casi un 14% durante los primeros seis meses de este año. (p. 17)

Por otro lado, uno de los problemas más importantes en el mercado internacional es el acaparamiento de la producción de palma en una cantidad limitada de países, en concreto, cerca del 80% de este aceite africano es controlado entre Malasia e Indonesia, lo que permite es que estos dos puedan definir los precios internacionales del producto, pues dominan de manera única esta cosecha.

Esto perjudica que los productores relativamente pequeños, como lo puede ser Costa Rica, tengan menos posibilidades de competir en el mercado internacional. Evidentemente, para países como los mencionados que dominan una gran porción de la producción mundial de un producto, su industrialización es aún mayor que en los lugares que tienen un control limitado del mismo, por lo cual, producir una cierta cantidad de palma le va a salir menos costoso, lo que les permite manejar los precios con mayores márgenes.

El pequeño productor de palma invierte, no solo en los primeros pasos de la planta, también en el proceso logístico hasta su venta a las grandes empresas, una vez que está lleno de frutos, su recolección es ardua y costosa, por lo que las toneladas por vender deben ser de alto valor, estos agricultores deben realizar largos viajes para así entregar la materia prima, dependiendo de su cantidad, pues, no solo un viaje deben de realizar, sino varios en un solo día, consumiéndoles tiempo y cantidades grandes de gasolina en cada viaje. Un artículo del MEIC (2016) lo demuestra a continuación:

Según el estudio realizado por la Unidad de Estudios Económicos la fruta de palma se puede considerar no comerciable debido a la alta relación existente entre el costo de transporte por kilómetro y el valor de la fruta. Tal relación se convierte en un obstáculo para la importación y exportación del producto. Por tal motivo, cabe esperar una clara delimitación geográfica del área donde se encuentran los productores independientes que venden su cosecha a una planta dada. (p. 9)

Cambio climático

Los cambios climáticos son parte de la madre naturaleza, lo que da a entender que es una eventualidad muy complicada de controlar y que afecta a miles de siembras en todo el mundo, si bien, no se puede identificar cuándo se va a presentar, se puede al menos tomar las medidas necesarias si ocurre y así poder equilibrar el impacto que pueda dejar en las plantaciones, por medio de estudios y ejecución de planes, en caso se de esta problemática.

Es importante reconocer que este cambio climático puede ser provocado por dichas plantaciones, por el deseo de crecer, por más riqueza y por la posición que le pueda generar al país en cuestión, si bien, siempre se quiere lograr el desarrollo para la sociedad y ser exitosos, se debe tomar en cuenta todas las medidas necesarias para no ver repercusiones en el futuro que puedan causar mayor crisis y problemas, esto se puede observar en la siguiente cita realizada por Zárate (2020).

Esto ha generado que países pequeños abusen de sus riquezas naturales para poder competir en el mercado. Costa Rica es un país en vías de desarrollo y con un territorio pequeño que busca su lugar en el mercado. En efecto, Costa Rica no es el único país que produce café, caña de azúcar o palma africana, lo que provoca una mayor producción para competir con países con mayor territorio como México o Brasil. En consecuencia, la nación debe expandir sus cultivos para poder ubicar mayor producción en suelo provechoso. Esto último genera una deforestación de bosques y destrucción ilegal de humedales para poder colocar mayor plantación del producto y así competir en el mercado. La expansión agrícola es causa directa del cambio climático por la modificación del suelo y la deforestación diaria en los países del mundo. (párr. 2)

Hacer uso racional de la tierra es de suma importancia para no causar efectos en la madre naturaleza, se debe analizar las posibilidades de producir más con el mismo recurso y por qué no, hasta utilizar menos. Existen formas hoy con las que se han implementado mejoras para una efectiva producción, haciendo uso total de las herramientas que se posee y sacando provecho de este sin desperdicios, logrando hasta una mejor calidad.

También se debe ser consciente que con cada práctica que se realice y se vea expuesta la naturaleza, se debe medir e interpretar si el área a utilizar está en condiciones aptas para el cultivo y el uso de fertilizantes es el adecuado, siempre apuntando a la calidad y no a la cantidad, para satisfacer al mercado que le importa el producto costarricense y vaya creciendo poco a poco.

Competir en el comercio de manera limpia ayuda a todo mercado a ser reconocido a nivel mundial, se debe promover siempre el cuidado a la naturaleza, ya que es el hogar de los seres humanos y se depende de ella para su supervivencia, si se generan malas prácticas, por ende, los cambios climáticos se presentarán cada vez más. En la siguiente publicación realizada por Redacción Vivir para la revista El Espectador (2019), muestra cómo se está tomando consciencia sobre estos que no ponen límites y no colaboran con el medio ambiente.

Noruega se convirtió en el primer país del mundo en prohibir la deforestación. Para ello, los noruegos se comprometieron a que todos los productos en sus mercados provendrían de productos con cadenas de producción “limpias”. (párr.1)

Ahora, el país da un nuevo paso adelante en la lucha contra la deforestación, al aprobar la prohibición de que la industria de biocombustibles noruega compre aceite de palma y otros productos asociados a la deforestación, a partir del primero de enero del año 2020. (párr.2)

En septiembre de 2018, la organización Greenpeace lanzó un informe en el que señaló que por lo menos 25 empresas explotadoras de aceite de palma, 20 de las cuales están vinculadas a marcas internacionales, fueron las culpables de la desaparición de 1.300 kilómetros cuadrados de selva en Indonesia, en lugares claves para la supervivencia de orangutanes. (párr.8)

Por otro lado, debido a las medidas que quiere tomar la Unión Europea de no comercializar más aceite de palma con los mayores productores del mundo, Malasia e Indonesia, por sus deforestaciones y caza de orangutanes, Costa Rica debe ver esto como una oportunidad para

adentrarse en el continente europeo y demostrar que se es un país verde y que está a favor de las buenas prácticas para el cuidado de la flora y fauna, y ofrecer un producto de calidad.

Si bien se sabe, Costa Rica es reconocido a nivel mundial por ser un país que cuenta con ricos paisajes y destinos para visitar, es por eso que en cualquier ámbito que desea sobresalir, es esta una de sus armas más poderosas para demostrar que los costarricenses, además del desarrollo, crecimiento económico y social, siempre se está preocupando por cuidar y mantener sus zonas llenas de abundante flora y fauna. En un estudio realizado por el MEIC (2016), se habla de implementaciones para cultivar palma, de manera que no se vea perjudicada la naturaleza

Existe incluso un proyecto de ley en la Asamblea Legislativa, N.º18789, Ley de Biocombustibles, que tiene como objeto promover el desarrollo y la expansión de una industria nacional de biocombustibles, que contribuya a la seguridad y eficiencia energética, la mitigación del cambio climático, la conservación del ambiente, la reactivación del sector agrícola, generación de empleo y el crecimiento y desarrollo local. (p.13)

Un tema a causa de los cambios climáticos es la adaptación del mismo, ya que se expone a muchos factores como: las lluvias, sequías y altas temperaturas, entre otros. Las plantaciones de palma se encuentran a la intemperie y sus tratamientos son recibidos, la mayoría, por sus raíces, lo cual hace que esta sea una cosecha muy expuesta y su calidad se vea perjudicada por estos.

En el caso de las altas temperaturas se verá perjudicado el crecimiento de la planta y su oxigenación no será la misma debido a que su proceso de respiración se ve comprometido con tal de mantener estructuras como sus raíces. El tamaño de sus hojas podría reducirse, puede darles estrés térmico y determine el crecimiento de los órganos cosechados y su productividad, que con el tiempo debilita el sistema inmune y las predispone a enfermedades.

Con las sequías se va a ver expuesto la absorción de nutrientes que aporta la tierra y los introducidos por medio de herbicidas, sus hojas se doblan y retrasa la producción de hoja nuevas en la planta, también es importante resaltar que si sucede lo contrario a esto, tal y como son las

fuertes lluvias, la primera afectación será para los suelos y en el drenaje del cultivo, quedando expuesta aún más plagas debido a los cambios climáticos.

Ilustración 7: Demostración por siembra de palma africana



Nota: Quo, 2017

Uso de fertilizantes en las plantaciones de palma africana

Ya se sabe la palma africana es resistente, la falta de irrigación puede afectar a la productividad de las plantaciones, esto es una problemática que enfrenta todo producto biológico; por baja oferta se han tenido que tomar medidas para poder darle el adecuado cuidado. Esto ha obligado a los productores a mejorar sus prácticas agrícolas, dado de esa forma, cita el autor lo siguiente:

Finalmente, mediante mejores prácticas agrícolas de mantenimiento, corta y la maximización del empleo de fertilizante, a tal punto que, además de suplir únicamente los nutrientes requeridos en las distintas partes de las fincas, usando aquél hasta que el costo marginal del mismo fuera igual o menor al ingreso marginal de la venta de fruta de producción excedente a la del año anterior se logró una producción de fruta fresca de 682,360 TM durante el 2017, la cual representó un

87,36% del pico de producción más alto logrado en el año 2011. Durante el año 2018 se tendrá una política agresiva en cuanto a la aplicación y racionamiento de abonos y el mantenimiento de las fincas con el objeto de lograr los mejores resultados posibles en materia de producción de palma aceitera en dicha plantación. (Leiva, 2018, párr.7)

En el mismo sentido, el autor continúa indicando que la palma africana enfrenta una gran cantidad de problemáticas biológicas que ha obligado a los productores a mejorar sus prácticas agrícolas para poder mejorar la producción, en este sentido indica.

Por lo dicho, si bien es cierto el cultivo de palma aceitera está expuesta a mucho de los factores climáticos, requerimiento preciso de nutrientes, riego, a las inclemencias del tiempo y a las patógenos y enfermedades como la indicada “flecha seca”, lo real es que es un cultivo que con adecuado mantenimiento de las fincas es una actividad rentable en el mediano plazo; por lo que los problemas de corto plazo se pueden solventar sin peligro para los productores, asegurando una entrega de fruta de calidad a las plantas extractoras de aceite crudo de palma. (Leiva, 2018, párr. 9)

Enfermedad de la flecha seca

La palma africana enfrenta problemáticas ambientales y biológicas, una de las enfermedades más importante se refiere a una plaga que ha estado afectando las plantaciones a lo largo del tiempo, reduciendo en cantidades su productividad, por lo que los agricultores se han visto en la necesidad de tomar medidas para controlar su propagación. Dicha plaga es llamada flecha seca.

El inicio de la bonanza económica coincidió con los primeros síntomas de flecha seca: las hojas más jóvenes empezaron a verse amarillentas y se secaron. Cuando los productores del Pacífico Sur se percataron, la base de las hojas ya estaba podrida e invadida por insectos. (Soto, 2018, párr. 6)

Si bien el síndrome es observable en las hojas, este se origina en la raíz, como respuesta a las condiciones de salud del suelo. Entre el colapso de las raíces y la aparición de síntomas observables pueden pasar entre 7 y 9 meses. (párr. 8)

Con respecto al tratamiento de las plantaciones debe indicarse que no existen agroquímicos que puedan controlar el patógeno, por lo cual, lo único que se puede hacer es mejorar las prácticas agrícolas para prevenir la enfermedad en la plantación, tal como se indica a continuación en un informe realizado por Esquivel (2012)

Es importante señalar que aún no se ha logrado determinar ningún agente causal o patógeno que pudiera estar relacionado con el problema de la pudrición del cogollo; por lo anterior, no tiene sentido realizar al cultivo aplicaciones de fungicidas, insecticidas u otros agroquímicos. (párr.8)

Actualmente, para prevenir la Pudrición del Cogollo en plantaciones jóvenes, existe consenso en la necesidad de realizar las siguientes prácticas agronómicas: preparación adecuada del suelo, establecer un buen diseño de drenajes, evitar encharcamientos, efectuar un adecuado manejo nutricional de la plantación y un control eficiente del picudo de la palma aceitera. (párr.9)

El control del picudo de la palma constituye un elemento importante en cualquier estrategia de manejo de una plantación afectada con flecha seca, debido a que las emanaciones de la pudrición del cogollo atraen a este insecto; vector de la enfermedad conocida como anillo rojo, que puede causar la muerte de las plantas en unos pocos meses después de que aparezcan los primeros síntomas. (p.2).

Debe aclararse que esta enfermedad, si bien, es un problema biológico que enfrenta la palma africana, su proliferación no se da por un crecimiento desmedido de la contaminación de las plantaciones, sino que ciertos problemas estructurales que han venido arrastrando los

productores de palma, han generado que casi un 80% de las plantaciones de este cultivo se haya visto afectado.

Cuando aparecieron los primeros casos en Osa, Golfito y Corredores, la afectación alcanzaba al 10% de las fincas. Entre 2012 y 2013, el 40% de estas tenían flecha seca; mientras que entre 2015 y 2016, el síndrome ya había alcanzado al 80% de las plantaciones. (Soto, 2018, p.9)

Una de las causas más importantes que ha generado el crecimiento de la enfermedad es la caída de los precios internacionales del aceite de palma, ha generado problemas financieros a los productores y a su vez, redujo los costos, por lo cual el tratamiento de suelos, el uso de agroquímicos y fertilizantes disminuyó considerablemente, lo que hizo más propensas a las plantaciones de enfermarse, a su vez también generó más problemas económicos, pues las plantaciones enfermas bajan la productividad final.

CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO

Enfoque de la investigación

Se realizará para efectos de la presente investigación, un enfoque cualitativo con el fin de estudiar y analizar las diferentes limitantes que poseen los productores de palma africana para exportar directamente su producto, con el que según Hernández, Fernández y Batista (2014) definen cualitativo como aquel estudio que es más flexible en comparación con el enfoque cuantitativo, con el que este es dinámico entre los hechos y la investigación, ya que se pretende establecer una conexión clara entre los contenidos desarrollados durante el marco teórico y lo que posteriormente se pretende desarrollar en el capítulo cuatro de la presente investigación (p.7).

Asimismo, con este enfoque se logrará obtener resultados con todos los posibles escenarios, tanto como la parte de comercialización hasta la ambiental y socioeconómica de la Región Brunca que es donde más se cultiva palma africana en el país, se podrá generar con base en la experiencia, una visualización más amplia y con diferentes criterios sobre la situación real que presentan los agricultores de esta zona por medio de herramientas como: entrevistas o encuestas.

Diseño de la investigación

Hernández et al. (2014) indican el diseño de una investigación como:

El plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea con el fin de responder al planteamiento del problema, es decir, es una herramienta útil para conocer cuál es la mejor forma de poner en práctica la investigación. (p.128)

Considerando el concepto anterior, se puede conocer que el diseño desarrollado para este proyecto será fenomenológico debido a que su “propósito principal es explorar, describir y comprender las experiencias de las personas con respecto a un fenómeno y descubrir los elementos

en común de tales vivencias” (Hernández et al, 2014, p. 493), en conclusión, lo que se pretende es comprender la realidad actual con base en las experiencias vividas por parte de los entrevistados en relación con el tema de investigación.

Fuentes de la información de la investigación

Las fuentes de la información de la investigación se dividirán en primarias, secundarias y hasta terciarias, que corresponde a diversos tipos de documentos que contienen información útil para satisfacer la necesidad de la investigación del estudiante y que utilizará como recurso durante todo el proyecto según lo indica Hernández (2014).

Hay una gran variedad de fuentes que pueden generar ideas de investigación, entre las cuales se encuentran las experiencias individuales, materiales escritos (libros, artículos de revistas o periódicos, notas y tesis), piezas audiovisuales y programas de radio o televisión, información disponible en internet (dentro de su amplia gama de posibilidades, como páginas web, foros de discusión, redes sociales y otras), teorías, descubrimientos producto de investigaciones, conversaciones personales, observaciones de hechos, creencias e incluso intuiciones y presentimientos. (p.57)

Fuentes primarias

Se utilizarán para el estudio, diferentes recursos como libros, revistas, tesis, proyectos de investigaciones, para con esto poder obtener los datos requeridos para el desarrollo del estudio de fuentes certificadas y con la validación de que la información no ha sido manipulada ni modificada de ninguna manera, debido a que es importante que las fuentes utilizadas sean nuevas y contengan contenido original para poder encontrar resultados más eficientes para la investigación.

Por lo que se tomará en cuenta el manual de exportación, también se revisará el TLC con México y se contará además, con información de la página de CANAPALMA y tesis sobre la palma africana en Costa Rica junto con sus inicios para complementar y recopilar cada dato

importante que ayude con el sentido de la investigación y así desarrollar de manera exitosa un trabajo completo y con valor agregado.

Fuentes secundarias

Como Fuentes secundarias se seleccionaron aquellas que brindan información relevante sobre el tema, como lo enseñan PROCOMER, CANAPALMA y UNED; de igual manera, se recopila información de pequeños productores de palma africana de esta región, un ingeniero agrónomo especializado en este producto y el manejo de sus tierras, por otro lado, también se contará con la opinión de las empresas más grandes en Costa Rica que exportan su materia prima o variedades de aceite de palma.

Muestra

Hernández et al. (2014) establecen que una muestra es “En el proceso cualitativo [...] sobre el cual se habrán de recolectar los datos, sin que necesariamente sea estadísticamente representativo del universo o población que se estudia” (p. 384), se puede decir que será el número de especialistas por realizar la entrevista, de la cual se obtendrá información real para su respectivo análisis.

Tabla. 1
Muestra de entrevistados

Entrevistado	Empresa	Motivo
Entrevistado 1	JUDERSUR	Conocimiento socioeconómico de la Región Brunca
Entrevistado 2	CANAPALMA	Cámara Nacional de Productores de Palma
Entrevistado 3	Agricultor independiente de palma	Productor con limitante para exportar

Entrevistado	Empresa	Motivo
Entrevistado 4	Agricultor independiente de palma	Productor con limitante para exportar
Entrevistado 5	CoopeAgropal	Empresa exportadora de palma
Entrevistado 6	Palma Tica	Empresa exportadora de palma
Entrevistado 7	INFOCOOP	Fomento y desarrollo del cooperativismo en CR
Entrevistado 8	MAG	Ministerio de Ganadería y Agricultura
Entrevistado 9	MEIC	Ministerio de Economía, Industria y Comercio
Entrevistado 10	PROCOMER	Promueve y ayuda las exportaciones costarricenses

Nota: elaboración propia, 2021

Unidades de análisis

Instrumentos utilizados en la investigación

Identificar las principales acciones que deben tomar los pequeños productores para poder participar en el mercado internacional

Tabla. 2
Matriz de codificación

1	Objetivo	Categoría	Subcategoría	Definición conceptual	Instrumento	Ítems
	Determinar las posibles desventajas que presentan los productores de palma africana para la producción.	Causas de no exportación	Duopolio Procesos de industrialización Precios	Según el MEIC (2016) “en el mercado de la fruta de palma, existe un monopsonio en la compra de fruta de palma, lo que coloca en una clara desventaja a los productores independientes”	Entrevista	
2	Identificar las principales acciones que deben tomar los pequeños	Principales acciones	Herramientas Limitantes Mejoras Planes	Según Mc Laren, Benavides y Espinoza (2007)	Entrevista	

1	Objetivo	Categoría	Subcategoría	Definición conceptual	Instrumento	Ítems
	<p>Determinar las posibles desventajas que presentan los productores de palma africana para la producción.</p> <p>Productores para poder participar en el mercado internacional</p>	Causas de no exportación	Duopolio Procesos de industrialización Precios	<p>Según el MEIC (2016) “en el mercado de la fruta de palma, existe un monopsonio en la compra de fruta de palma, lo que coloca en una clara desventaja a los productores independientes”</p> <p>Hablan que “visualizar de forma más integral el proceso de la producción</p>	Entrevista	

1	Objetivo	Categoría	Subcategoría	Definición conceptual	Instrumento	Ítems
	Determinar las posibles desventajas que presentan los productores de palma africana para la producción.	Causas de no exportación	Duopolio Procesos de industrialización Precios	Según el MEIC (2016) “en el mercado de la fruta de palma, existe un monopsonio en la compra de fruta de palma, lo que coloca en una clara desventaja a los productores independientes” Agropecuaria desde sus fases iniciales hasta el consumo, facilitando espacios de	Entrevista	

1	Objetivo	Categoría	Subcategoría	Definición conceptual	Instrumento	Ítems
	Determinar las posibles desventajas que presentan los productores de palma africana para la producción.	Causas de no exportación	Duopolio Procesos de industrialización Precios	Según el MEIC (2016) “en el mercado de la fruta de palma, existe un monopsonio en la compra de fruta de palma, lo que coloca en una clara desventaja a los productores independientes” Encuentro e intercambio de visiones entre distintos actores públicos y privados,	Entrevista	

1	Objetivo	Categoría	Subcategoría	Definición conceptual	Instrumento	Ítems
	Determinar las posibles desventajas que presentan los productores de palma africana para la producción.	Causas de no exportación	Duopolio Procesos de industrialización Precios	Según el MEIC (2016) “en el mercado de la fruta de palma, existe un monopsonio en la compra de fruta de palma, lo que coloca en una clara desventaja a los productores independientes” Para identificar y generar soluciones a los problemas que afectan su	Entrevista	

1	Objetivo	Categoría	Subcategoría	Definición conceptual	Instrumento	Ítems
	Determinar las posibles desventajas que presentan los productores de palma africana para la producción.	Causas de no exportación	Duopolio Procesos de industrialización Precios	Según el MEIC (2016) “en el mercado de la fruta de palma, existe un monopsonio en la compra de fruta de palma, lo que coloca en una clara desventaja a los productores independientes” competitividad”	Entrevista	

Nota: elaboración propia (2021)

Cuestionario

Es necesario saber mediante cuáles instrumentos se obtendrá la información necesaria para el capítulo número cuatro. Para ello, será utilizado el cuestionario; según Hernández et al. (2016)

este es el instrumento más utilizado para la recolección de los datos. Estos son utilizados para medir las variables de una investigación, por consiguiente, es importante que mantenga la armonía con el planteamiento del problema y con las hipótesis de la investigación, los cuestionarios están constituidos, en general, por un conjunto de preguntas relacionadas con el tema de investigación. Existen dos clases de preguntas, las abiertas son aquellas que no delimitan las alternativas de respuestas, es decir, no están condicionadas por escala o por sí o no (p. 217-220).

En la presente investigación, de carácter cualitativo, el cuestionario permitirá conocer el criterio de cada una de las personas con experiencia en el tema. Constará de diez preguntas abiertas referentes a los objetivos con la intención de que el entrevistado pueda responder con base en su amplio conocimiento y obtener resultados más precisos acerca de la percepción de cada uno de ellos con respecto a sus vivencias.

Entrevista

La entrevista cualitativa según Hernández et al. (2014), pues es más flexible, es similar a una charla entre dos personas. Usualmente las preguntas realizadas durante este proceso son preguntas abiertas y se van estructurando mediante el trabajo de campo. Este tipo de carácter permite que la persona que está respondiendo al cuestionario tenga más libertad a la hora de brindar sus respuestas, ya que se busca estudiar el panorama de sus experiencias (p. 403).

Estas dos herramientas se acompañan entre sí, ya que se necesita el cuestionario para poder darle acción a la entrevista y contar con el relato de cada persona a la cual se le aplica, lo que va a dar sustento al proceso de investigación por medio de preguntas para conseguir una evaluación exitosa de cada respuesta para cumplir con el objetivo, el cual es comprender por medio de las experiencias, el tema principal de la investigación.

Proceso para la recolección y análisis de datos

Se describirán en este apartado, de dónde se obtuvo toda la información para el desarrollo y el análisis de esta investigación. Se explicará cuáles fueron los instrumentos y las fuentes más

importantes para poder cumplir con los objetivos expuestos en el primer capítulo, que ayudarán a dar criterio y fundamento a los datos obtenidos, también se puede citar a Hernández et al. (2014) que explican de qué se trata la recolección de datos.

La recolección de datos ocurre en los ambientes naturales y cotidianos de los participantes o unidades de análisis. En el caso de seres humanos, en su vida diaria: cómo hablan, en qué creen, qué sienten, cómo piensan, cómo interactúan, etcétera. (p. 397)

Para efectos de los capítulos de la investigación se obtendrá de fuentes primarias como libros y tesis que se basen sobre la producción de palma africana en Costa Rica y su exportación. Por otra parte, se recolectará información de sitios secundarios como entidades gubernamentales, tales como lo son las páginas de PROCOMER, MEIC y CANAPALMA, para observar cómo se encuentra el panorama de exportación de palma en el presente año.

También se recopilará información con base en las entrevistas de cada una de las personas expertas en el área por desarrollar, de la mano con la herramienta del cuestionario que dará énfasis a las preguntas abiertas para su respectivo análisis. Cada pregunta será formulada con respecto a los objetivos específicos para lograr la idea principal de la investigación con la finalidad de comprenderlos y obtener conocimiento.

La entrevista fue ejecutada de forma virtual debido a las restricciones que se presentan por la Covid-19 y las regulaciones sanitarias dictadas por el Estado, se procedió a investigar entidades involucradas con la palma africana y productores independientes que se dedican a la siembra de esta planta. En la mayoría de los casos y por temas de tiempo, se acordó una llamada telefónica que fue grabada con el permiso de los entrevistados, otra parte decidió realizar el cuestionario vía correo electrónico y se acordó una fecha para su respectiva entrega. Cada una de las respuestas brindadas por el entrevistado serán categorizadas para luego ser descritas y analizadas respectivamente.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Se presenta en el presente capítulo, el análisis de los resultados obtenidos en las entrevistas realizadas a organismos, relacionados con la producción y comercialización de la palma africana, así como entidades que promueven el desarrollo económico y social de los agricultores, con la finalidad de analizar y entender el papel que juega el productor independiente de palma en el mercado nacional e internacional y cuáles son esas limitantes que presentan y a qué acciones se pueden recurrir para mejorar su participación en el comercio.

Esta segunda parte se encuentra estructurada primeramente por una tabla gráfica que se encargará de describir y analizar cada categoría y unidad de análisis establecidas en la investigación. Cada uno de los análisis de estas nacen de los objetivos planteados en el capítulo I y las categorías surgen de las respuestas de los entrevistados. Una vez descritas, se realizará un apartado de interpretación que consiste en interrelacionar las categorías para así darle respuesta.

Tabla 31.
Categorías de la investigación, 2021

Unidad	Categoría
Desventajas de producción	Volúmenes de producción Capacidad financiera Capacidad industrial Duopolio Precio Organización
Principales acciones de los productores independientes.	Agremiación Certificaciones Diversificación Herramientas de mejora Dependencia Asesorías

Nota: elaboración propia con datos suministrados de la presente investigación, 2021

Unidad de análisis 1: desventajas de producción

Se hace referencia en esta primera unidad, a todo aquello que limita el crecimiento del productor independiente de palma africana en el mercado, tanto nacional como internacional, que lo obstaculiza para lograr su objetivo natural desde su siembra hasta su venta, es decir, qué le está impidiendo al agricultor sacar provecho de su cosecha, qué lo frena en el camino para ser competitivo y ser este el comerciante de su producto y así lograr una mejor estabilidad económica. La unidad de análisis sobre las posibles desventajas está relacionada con el primer objetivo, del cual se desprenden las siguientes categorías de estudio:

1. Volúmenes de producción
2. Capacidad financiera
3. Capacidad industrial
4. Duopolio
5. Precio
6. Organización

Categoría 1. Volúmenes de producción

Descripción

Se menciona volúmenes de producción como primera categoría, ya que hace hincapié en la desventaja que tiene el productor nacional para crecer en el comercio, ellos se ven obligados a jugar con las hectáreas que poseen para dar una buena productividad. Según las experiencias y opiniones expresadas por los entrevistados, esta categoría tiene una alta importancia debido a que se denota una de las primeras limitantes que se presenta entre los productores independientes.

Según Marck (2019), citando al MAG (2013), indica en cuántas hectáreas está un productor menor y mediano; sin embargo, el porcentaje alcanzado por cada uno no posibilita la opción de refinar aceite de palma por sí solo, ya que no cuenta con las toneladas necesarias para realizar este proceso.

El MAG en el 2013 determina que, para el cultivo de palma africana, se considera pequeño productor cuando éste tiene menos de 15 hectáreas sembradas o con vivero de palma, y mediano productor cuando cuenta con 15 a 100 hectáreas sembradas o con vivero de este cultivo. En base a esta información y la proporcionada por el Censo Agropecuario (INEC, 2015), aproximadamente un 14.7% del área sembrada a nivel nacional pertenece a pequeños productores y un 18.5% pertenece a medianos productores. (p.6)

A continuación, se muestran las respuestas obtenidas por los entrevistados relacionadas con los volúmenes de producción.

“No se cuenta con las hectáreas necesarias para poder lograr una mayor comercialización, al menos acá en Costa Rica, el productor no tiene más de 15 mil hectáreas, que son las necesarias para que esto suceda” (Entrevistado 1).

“Definitivamente los cultivos con baja productividad y cultivos con actividades agrícolas con poco valor agregado colocan a los agricultores costarricenses en desventaja en el tema de comercio exterior” (Entrevistado 2).

“La productividad y producción son esenciales. Un productor no maneja más de 13 hectáreas, productor bueno tiene 18 toneladas por hectárea” (Entrevistado 4).

“La exportación por medio de pequeños productores, sólo podría funcionar en aquellos productores que son eficientes en sus sistemas productivos, con productividades aceptables, superiores a las 24 ton fruta por hectárea” (Entrevistado 5).

“Se necesita volumen para llegar a consolidarse en el mercado, las hectáreas necesarias no las tiene el productor independiente” (Entrevistado 6).

“El área de hectáreas es tan pequeña que no nos permite independizarnos para aumentar nuestro volumen de producción” (Entrevistado 7).

“Como la extensión de las unidades productivas no es la suficiente, no harían frente a la demanda del producto” (Entrevistado 9).

Análisis

Tomando en cuenta las respuestas brindadas por las personas participantes en las entrevistas, se denota que las áreas sembradas que posee el productor independiente no son suficientes para adentrarse en un mercado mayor al que ya están; administrar de forma inteligente lo que se tiene y es con eso que deben jugar los palmeros para mejorar la cantidad de palma y la estabilidad en sus suelos.

Así como lo recalca el entrevistado 4, la productividad y la producción son esenciales para la comercialización de la palma, su capacidad de área sembrada no da los números necesarios para que puedan exportar, no podrían abastecer la demanda internacional y tampoco la nacional, por lo cual se limitan a vender su prima y las toneladas obtenidas de los suelos que poseen.

En síntesis, el volumen de producción es de suma importancia para lograr una mejor estabilidad en este mercado, al no contarse con ello, se debe trabajar con lo que se tiene y crear planes de extensión de producción, mejorando su eficiencia, calidad y productividad con las hectáreas disponibles de cada agricultor y poner en práctica el conocimiento previo que poseen en el área para así ser más productivos.

Categoría 2. Capacidad financiera

Descripción

Se obtiene la segunda categoría según lo dicho por las personas entrevistadas, la cual es la capacidad financiera que poseen los productores independientes para la producción de palma, si estos se encuentran con una estabilidad económica fuerte para abastecer todas las necesidades ya existentes en el proceso de siembra, producción, cuidado de suelos, fertilizantes y que les quede ganancias para la mejora de su producto.

De acuerdo con un informe realizado por Soto (2018), se cita lo siguiente:

Ante el bajo precio de la fruta, el productor tampoco tiene suficiente dinero para pagar sus deudas ante el banco. Según datos del Fideicomiso Palmero, dados a conocer por Joaquín Torres del MAG, el 10% de los productores ya empezaron a retrasarse en los pagos y el 3% de los palmeros están en condiciones de hipoteca. (párr. 38)

Es una muestra muy pequeña, pero por lo menos nos brinda un panorama de cómo está la situación financiera. En parte, esos números demuestran el desorden que hubo en tiempos de bonanza. Los productores pidieron préstamos grandes para sembrar palma y los bancos dieron poco seguimiento. El productor está en una situación económica complicada no solo por la baja de los precios, sino porque algunos no supieron administrar su economía”, afirma Torres. (párr. 39)

Dichas respuestas de los entrevistados sobre la capacidad financiera de los productores se mencionan a continuación:

“El productor no tiene la capacidad financiera y no son todos los que consiguen un buen financiamiento por parte de algunas entidades” (Entrevistado 1).

“El productor, en algunos casos es un poco desordenado con el tema del dinero, no llevan registros sobre qué produce o vende, esto genera descuidos a nivel de finca y esto repercute en sus finanzas” (Entrevistado 2).

“No tienen capacidad financiera lo suficientemente sostenible, por sus precios y muchas veces solo la transportación de producto es de más de 30k” (Entrevistado 4).

“El elevado coste de los insumos, lamentablemente lo veo como mercado decreciente. Muchos palmeros tienen empeñadas sus tierras y la producción en la mayoría de los casos, no amaina esta deuda” (Entrevistado 8).

Análisis

Se entiende con los datos obtenidos que el productor no está en capacidad financiera para poder cumplir otro papel en el mundo de la palma, más que vender su prima y por lo general, un alto porcentaje de agricultores se encuentra con deudas que obtuvo para darle sustento a su producción y por la fluctuación de los precios no ha podido solventar sus pagos y no han recibido el apoyo necesario por parte de los bancos para poder equilibrarse económicamente hablando.

Eso permitió que estas empresas ajustaran la tarifa con la que le compran fruta a los pequeños productores para ayudarlos. Sin embargo, la crisis económica es tan aguda que aún con un mejor precio por materia prima a los productores no les alcanza para salir de su entorno de deudas. (Soto, 2018, párr. 43)

Categoría 3. Capacidad industrial

Descripción

Surge esta categoría de capacidad industrial de acuerdo con lo mencionado por los entrevistados, pues es importante conocer las necesidades del mercado de la palma y su logística de industrialización, así como entender qué posición tienen los productores de aceite que no tienen las herramientas para expandir, qué factores están evitando que esto se convierta en una desventaja. Por lo tanto, se muestran las respuestas brindadas:

“No poseen las herramientas para la industrialización de la palma, por lo que se les dificulta ser el vendedor primario de su producto ya refinado” (Entrevistado 1).

“En el modelo de negocio de la industria de palma aceitera en Costa Rica no existen microempresas con extractoras pequeñas que le permitan al productor exportar directamente” (Entrevistado 5).

“No cuentan con una planta industrial para realizar este proceso, su costo es muy elevado y un productor no podría solventarlo” (Entrevistado 6).

“La industria es altamente cara” (Entrevistado 7).

“La palma no es un producto primitivo de Costa Rica, hay muchos países que lo siembran, como una alternativa al cultivo y el mercado es agresivo. La oportunidad la veo para las empresas grandes y consolidadas que pueden comprar las máquinas para la industrialización” (Entrevistado 8).

“La inversión en la industria o plantas extractoras es alta, en otros países como Colombia mucha de estas actividades, el Gobierno subvenciona el cultivo, lo cual se ve reflejado en el costo de producción bajo” (Entrevistado 9).

Análisis

La siembra de palma africana en su primera etapa se ve constituida por procesos manuales, los cuales solo necesitan mano de obra por parte de los trabajadores para darle el mantenimiento adecuado hasta su cosecha, por lo que se le facilita al productor independiente este proceso, ya que necesita únicamente de sus suelos para completarlo, para la refinación de aceite y la extracción del coquito, se necesita una planta refinadora, la cual el agricultor no tiene la capacidad de obtenerla por su costo y el mantenimiento, trabajando esta parte solo empresas ya consolidadas.

Departamento de Estudios Económicos del MEIC había concluido que, por tal motivo, cabía esperar una clara delimitación geográfica del área donde se encontraban los productores independientes que venden su cosecha a una planta dada. El informe mencionado concluía que “...el mercado de la fruta de palma

constituye un monopsonio natural, convirtiéndose cada planta extractora en un monopsonio en relación con las plantaciones de palma en su área de atracción. (MEIC, 2016, p. 61)

Categoría 4. Duopolio

Descripción

Se logra obtener la cuarta categoría con base en lo descrito por las personas entrevistadas. Duopolio, según Banda (2019), significa un modelo de competencia en un mercado que se caracteriza por la existencia de dos vendedores, es decir, dos empresas productoras de un mismo bien o servicio que controlan la totalidad de un mercado concreto. Esto es posible gracias a la fijación conjunta de precios y en consecuencia, a su capacidad para impedir la entrada de otros competidores que amenacen su predominancia en el mercado (párr.1).

Así, se puede concluir que el mercado de la comercialización de fruta de palma aceitera, se mueve entre el monopsonio y el oligopsonio, con una empresa que cuenta con el mayor porcentaje de producción y de compra de fruta, con la mayor capacidad instalada, integrada verticalmente a lo largo de la toda la cadena de producción de fruta y comercialización de subproductos, y que además ha realizado las inversiones necesarias para facilitar la exportación del aceite crudo de palma. En cualquiera de las dos situaciones, la normativa permite la regulación del precio. (MEIC, 2016, p. 61)

A continuación, las respuestas de los diferentes entrevistados en relación con la cuarta categoría, mencionan lo siguiente:

“La estructura del mercado se ve regida nacional e internacionalmente por dos grandes empresas que son las que poseen el control de este producto y también cuentan con contratos a largo plazo, los cuales deben ser respetados por los productores” (Entrevistado 1).

“En algunos casos pueden existir condiciones donde la empresa busque generar menores precios para los productores; sin embargo, un solo productor no puede negociar mejores condiciones, un grupo importante sí, como el caso de CoopeAgropal y Palma Tica” (Entrevistado 2).

“La logística, el producto de la palma africana se ve en un duopolio, no tienen opción para desarrollarse por ellos” (Entrevistado 4).

“El productor limita su producción a fruta de palma, que vende a las industrias. Únicamente Palma Tica S. A. y CoopeAgropal R. L. exportan aceite crudo de palma” (Entrevistado 5).

“Generalmente, el mercado es liderado por compañías grandes, las cuales hacen la adquisición de frutas a los pequeños y medianos productores. Posteriormente procesan el producto” (Entrevistado 8).

“Existe un duopolio en empresas que reciben las frutas del productor, solo tenemos 2 opciones, por sí solo el productor, no podríamos penetrar el comercio, tiene que ser de empresas fuerte industrialización” (Entrevistado 10).

Análisis

La existencia de dos entidades con niveles comerciales altamente capacitados para la industrialización de palma en el país acapara toda la extracción del aceite refinado, ya que cuenta con las posibilidades de tener plantas para su debido procedimiento, por lo que no tienen competencia y puede regir precios más convenientes para el agricultor, imposibilitando la opción para que los productores independientes puedan realizarlo ellos mismos.

Ahora bien, aunque los precios internacionales estén bajos, la totalidad de la producción de aceite que refinan Palma Tica y CoopeAgropal se vende, principalmente en México. Eso permitió que estas empresas ajustaran la tarifa con

la que le compran fruta a los pequeños productores para ayudarlos. Sin embargo, la crisis económica es tan aguda que —aún con un mejor precio por materia prima— a los productores no les alcanza para salir de su entorno de deudas. (Soto, 2018, p. 8)

Categoría 5. Precio

Descripción

Se tiene según con los datos obtenidos por diferentes entrevistados, la categoría 5, que corresponde al precio. El precio de palma africana está determinado por la oferta y la demanda internacional, por lo que para los productores independientes, sus ganancias van a ser inciertas, ya que se mantiene en constante cambios, esto representa gran importancia a la hora de comprender a qué se ven expuestos estos agricultores para poder posicionarse en el mundo de la palma.

En cuanto a la estacionalidad, la mayor producción se presenta en los meses de invierno, mayo a noviembre, y se tiene una menor producción en los meses de verano, diciembre a abril. Los aceites vegetales son todos “commodities” con producción, disponibilidad y demanda mundial, que poseen un rango de precios internacional. (CANAPALMA, 2014, párr.6)

Para dar forma a esta categoría, los entrevistados respondieron lo siguiente:

“Específicamente en el caso de la palma aceitera es un producto que se negocia con precio internacional y tiene un bajo valor agregado” (Entrevistado 2).

“Que hay costos que son fijos y que puede perjudicarle su utilidad por no haber precios controlados” (Entrevistado 3).

“Hubo una crisis del 2013-2020 que llevó el precio a tocar fondo en el 2015, la incertidumbre de los productores creció y por debajo su estabilidad económica, provocando muchas pérdidas, no tiene estabilidad económica, Costa Rica no establece precios, es dominado por el Rotterdam” (Entrevistado 4).

“Prácticas de manejo agronómico poco eficientes, poca capacidad administrativa, falta de visión a futuro en un cultivo de largo plazo genera que el precio no sea estable” (Entrevistado 5).

“Es problemático para su flujo de efectivo” (Entrevistado 6).

“Ingreso incierto, ya que es cíclica” (Entrevistado 7).

“El precio influye en las ganancias, fluctúa en el mercado interno e internacional” (Entrevistado 8).

“El precio influye en sus ingresos que va a recibir, porque los costos siempre son los mismo y son altos, un saco de 14 k vale 14mil colones y muchas veces se necesitan 100 sacos. La mano de obra se debe tener dentro de la normativa” (Entrevistado 10).

Análisis

Se evidencia en esta categoría, cómo se encuentra el manejo del precio de la palma, al ser este un *commoditie*, se verá en cambios constantes por los países que lo rigen por su gran participación en el comercio de esta plantación; para los productores, la incertidumbre de los precios siempre estará presente, no cuentan con una ganancia fija para basarse en eso para sus gastos, por lo que presenta una inestabilidad económica.

La palma se comercia en la Bolsa de Malasia, la soya en el Chicago Board of Trade (CBOT), la canola en Winnipeg, Canadá y la colza en París. Costa Rica por su participación relativa en la industria mundial de los aceites vegetales, específicamente en el Aceite Crudo de Palma es un tomador de precio y no un fijador de precios. (CANAPALMA, 2014, párr.7)

Categoría 6. Organización empresarial

Descripción

Raffino (2020) indica que esto es el conjunto de métodos y procedimientos puestos en práctica para ordenar, controlar y dirigir una empresa a través de sus departamentos, recursos y procesos, con el fin de alcanzar sus metas u objetivos trazados de antemano, además, esto es un punto esencial para hacer buen uso de los recursos que se tiene y que son de suma importancia para un buen manejo de su dinero y más cuando se es productor independiente. De esta categoría se desprenden las siguientes respuestas brindadas por los entrevistados.

“Definitivamente una limitante es la poca o escasa organización de los productores”
(Entrevistado 2).

“Necesitan mejoramiento del nivel organizacional, los productores no saben la importancia de la organización para un flujo empresarial exitoso” (Entrevistado 5).

“Falta de organización en sector agrícola es unas de las limitantes principales, deben ser organizados si se desea una mejoría” (Entrevistado 6).

Análisis

Como parte esencial para realizar cualquier trabajo, es una buena organización, en esta categoría se muestra cómo algunos de los entrevistados están de acuerdo con que la organización de los palmeros costarricenses no es la adecuada ni la más rigurosa, la falta de conocimiento por parte de los productores independientes crea que el norte de estos no sea claro y cumplir sus objetivos y metas sea más difícil.

La presencia de tantas limitantes produce que el productor de palma deba trabajar al momento; sin embargo, un buen plan de manejo y realizar métodos para una mejor organización, les ayudaría para que puedan solventar un poco sus ingresos y de la manera en que estos desarrollan

su proceso de siembra hasta su cosecha. Esto puede ser un buen inicio para los palmeros costarricenses de lograr una mejor estabilidad

Unidad de análisis 2: principales acciones

Esta segunda unidad de análisis hace referencia a todas aquellas buenas prácticas que puede recurrir el productor independiente de palma, para así mejorar sus procesos y conseguir resultados más certeros, para que en un futuro se vean mejor posicionados en el mercado y pueda participar más de comercio internacional. Estas acciones abarcarán desde el uso de sus suelos hasta sus cosechas, cada proceso es valorado para mejorar y obtener resultados exitosos.

Con el tiempo se han creado metodologías y mejoras continuas que lo que buscan es analizar esos puntos que no se encuentran bien para darles un cambio y desechando lo que no es indispensable; por medio de ayudas y herramientas, los productores de palma aceitera podrían actuar para obtener mejores resultados por medio del segundo objetivo específico es que abarcaremos esta unidad por las experiencias de los entrevistados con cada respuesta.

Esta unidad de análisis brinda ocho categorías mencionadas a continuación:

1. Agremiación
2. Certificaciones
3. Diversificación
4. Herramientas de mejora
5. Dependencia
6. Asesorías

Categoría 1. Agremiación

Descripción

Molina (2020) aporta que una agremiación es una entidad formada por un conjunto de socios para la persecución de un fin de forma estable, con una gestión democrática. Contrato en

virtud del cual, varios individuos convienen en reunirse de manera permanente para realizar un fin común que no esté prohibido por la ley.

Se encuentra esta categoría como en primer lugar, debido al impacto que podría generarse por medio de la agremiación para los palmeros, como estos se verían beneficiados si son capaces de agruparse con el fin de trabajar en equipo para mejorar su productividad y participación en el mercado nacional e internacional, ya que tienen un objetivo en común y comparten una misma visión. Por otra parte, para crear esta categoría se encontraron las siguientes respuestas por parte de los entrevistados.

“Para consolidarse en el comercio exterior es necesario que el productor genere sinergias con otros productores y puedan agremiarse o bien, consolidarse en una organización que tenga impacto y permita mejorar condiciones en el mercado” (Entrevistado 2).

“Una buena práctica sería el trabajo en equipo, el productor debe agremiarse para poder visionar y agrandar su mercado” (Entrevistado 6).

“Buscar la manera de formar como cooperativas podría ser una opción, agremiarse” (Entrevistado 8).

“Se debe de agrupar gran cantidad de productores para poder cumplir con las demandas o cantidades de aceite crudo que deben exportar” (Entrevistado 9).

Análisis

Se deja en evidencia en esta categoría, una de las acciones por las cuales los productores de palmas podrían recurrir para mejorar su participación en el comercio, ya que no cuentan con las hectáreas suficientes para cubrir la demanda, agruparse les daría más fuerza y sus ingresos aumentarían para comprar mejores insumos y no bajar la calidad de sus productos, se entiende según las respuestas de los entrevistados, que el productor de palma por sí solo no lograría ningún cambio.

Se sabe que el impacto que la palma aceitera ha tenido en la Región Brunca, muchas de estas personas son empresas familiares que se dedican a la siembra, producción y que brindan trabajos directos e indirectos, se podría decir que la agremiación puede ser mejor para otros aspectos, así como lo describe el entrevistado 6, les ayudaría a visionar y agrandar su mercado.

Categoría 2. Certificaciones

Descripción

Una certificación es la garantía que se entrega o extiende sobre algo y que tiene la misión de afirmar la autenticidad o la certeza de algo, para que no queden dudas respecto de su verdad o que se está ante algo auténtico (Bembibre, 2012).

Esta categoría está en segunda posición, ya que el plus que genera para el productor es alto, esto agrega valor para su venta, podrá ser exhibido ante quien le corresponda y puede hacer valer su certificación. De la presente categoría se derivan las siguientes opiniones brindadas por los entrevistados

“El productor puede dar valor agregado si logra certificados con RSPO, eso le da un gran reconocimiento” (Entrevistado 9).

“Todos los productores que logren adquirir su certificación en RSPO y Palma Verde responsable tendrán una mejor posición en el mercado” (Entrevistado 4).

Análisis

Se analiza en consecuencia con las respuestas otorgadas por los entrevistados, el valor agregado que podría atribuir una certificación, esta viene acompañada de muchas ventajas al productor debido a la calidad y nombre que al obtenerla pueda dar, como hace mención el entrevistado 4, el posicionamiento en el mercado ampliaría, ya que muchas veces las empresas más consolidadas piden requisitos y estándares que esta les puede dar de antemano, ya que para

su previa adquisición, se debe cumplir con sus debidos alineamientos que será evaluados por el ente que otorga la certificación.

La RSPO concede los fondos para que los pequeños y medianos productores se integren a la mesa redonda y puedan crear vínculos directos con compradores, para que éstos los apoyen en su proceso de certificación. Precisamente una de las reglas más importantes de los miembros de la RSPO es que las grandes empresas, que ya están certificadas, se comprometan a apoyar y ayudar a los pequeños productores para conseguir su certificación. (FEDEPALMA, 2018)

Categoría 3. Diversificación

Descripción

Diversificación consiste en hacer heterogéneo lo que antes era homogéneo, de forma que aquello que antes era uniforme, ahora tiene variaciones. Esta palabra proviene del latín y tiene una raíz que es «divērsus» y un sufijo, «ficar», se podría considerar que su significado es hacer diverso algo que antes no lo era (Rus, 2020). Existen diversos tipos de diversificación, los cuales son mencionados a continuación:

Diversificación en macroeconomía: se refiere a las políticas económicas seguidas por los diferentes países para producir una mayor variedad de bienes o servicios.

Diversificación empresarial: consiste en aumentar la variedad de productos o servicios ofrecidos con el objetivo de reducir los riesgos o aumentar las utilidades.

De esta categoría se desprenden las siguientes respuestas brindadas por los entrevistados.

“El productor podría mejorar esa diversificación de productos primarios si apuesta a mejorar la productividad de sus fincas. El productor podría apostar a métodos de fertilización y buenas prácticas que permitan dar un mantenimiento a la fruta, si se incrementa la productividad en finca, la fruta que el productor entrega a la industria sería de muy alta calidad y se pagaría

bastante bien de acuerdo con los esquemas de pago con los que cuentan las dos empresas CoopeAgropal y Palma Tica” (Entrevistado 2).

“El productor por sí solo no lo va a lograr a la hora de refinar, pero si puede hacer más competitivo, mejorar su productividad y calidad, le ayudaría a mejorar sus ingresos si empiezan a diversificar con lo que ya se tiene” (Entrevistado 4).

“Con la diversificación se lograría crecer a nivel de área, aumentar su productividad con lo que ya tengo, explorar nuevos mercados. La palma es muy versátil, se puede mejorar sus cosechas y diversificar, el no depender solo de la palma, con el recurso tierra se puede expandir utilizando su conocimiento en la materia agrícola” (Entrevistado 6).

“Se podría lograr una buena diversificación con más hectáreas y antes de eso se debe mejorar el cultivo potencializándolo” (Entrevistado 7).

“Mayor extensión de tierra para poder sembrar otros cultivos, capacitación técnica, capital de trabajo propio, esto solo se puede hacer los primeros cuatro años de siembra, ya que se puede sembrar entre las hileras de palma donde se dé la penetración de luz. Se puede hacer una mezcla con ganado y así ir diversificando” (Entrevistado 9).

“La herramienta más adecuada para diversificar es en sus suelos para sembrar o tener novillos, con otra actividad económica” (Entrevistado 10).

Análisis

La diversificación, de acuerdo con las entrevistas aplicadas, es un aspecto relevante para los productores independientes que desean mejorar sus ganancias y tener una mejor estabilidad, crear nuevos productos con base en lo que ya se posee, es una de las estrategias para participar más del mundo del comercio y obtener mejores resultados, ya que se opta por otros recursos que no necesariamente deben ser la palma.

Como bien concuerdan varios de los entrevistados, el productor debe realizar su diversificación por medio de buenas prácticas hacia su cultivo, para que genere mayor producción, trabajando con las mismas hectáreas, el ser responsable y darles el trato adecuado a las plantaciones permitirán que el productor obtenga mayor beneficio y se vea beneficiado en el futuro.

Además, existen otras formas para que los productores puedan diversificar sin aumentar mucho sus costos y participar en el mercado de distintas maneras por medio de otras actividades económicas, utilizando el mismo suelo donde se está sembrando la palma; no obstante, se consideran los obstáculos que pueden generar para las plantaciones; empero, con las medidas previas y sacando provecho al conocimiento en agricultura, los productores podrían hacer buen uso de sus tierras y generar mayor ganancia.

Categoría 4. Herramientas de mejora

Descripción

Esta categoría fue relevante para los participantes de la entrevista, debido a que se necesita un cambio, herramientas que les permitan a los productores a dar un mejor manejo sobre lo que ya se está realizando, una nueva estructura que les permita sobresalir y obtener cambios continuos y rigurosos que den buenos resultados a la hora de su aplicación. Por lo cual, se desprenden las siguientes respuestas de los entrevistados en esta categoría.

“Se puede mejor mediante asesoría técnica: el ASD brinda asesorías para aquellos productores que quieren conocer su producto desde su semilla, qué usos y necesidades esta va a requerir para mejor su calidad” (Entrevistado 1).

“Tener un estrategia y planificación en la empresa, además de realizar los estudios de mercado necesarios para lograr el éxito y mejorar” (Entrevistado 3).

“Mejores prácticas agronómicas, paquetes de fertilización correctos, elevar su calidad, son algunas herramientas de mejora” (Entrevistado 4).

“Implementación de sistemas de extracción a pequeña escala (extracción de 6-8 ton aceite/día)” (Entrevistado 5).

Análisis

Se toma de acuerdo con las respuestas de los entrevistados, que se debe aplicar herramientas de mejora para lograr un mejor flujo, no solo en la producción, sino en la estabilidad de toda la empresa del productor, es vital reconocer qué procesos se pueden hacer mejor y otros se deben cambiar por completo, incurrir en nuevas oportunidades de crecimiento por medio de técnicas y metodologías existentes para quitar todos esos desechos que no son viables para el productor.

Las herramientas de mejora vienen a ayudar a cualquier proceso, que su flujo sea estable y capaz de solventarse por medio de sus activos sin necesidad de adquirir otros, las técnicas para mejorar están al alcance para que el productor se integre y se comprometa con realizar un cambio por medio de implementación de nuevos proyectos, los cuales, si se realizan de manera correcta, solo obtendrán beneficios.

Categoría 5. Dependencia

Descripción

Dependencia, por su parte, es lo que ocurre cuando algo está subordinado a otra cosa (y por lo tanto, depende de ella), según lo indica Pérez (2016). Es de suma importancia, ya que los participantes de las entrevistas describen que esto puede ser una ventaja para el productor y su plantación. De esta categoría se desprenden las siguientes respuestas brindadas por los entrevistados.

“El pertenecer a estas dos grandes empresas, el productor cuenta con grandes ventajas como lo es seguridad relativa de la venta del producto, apoyo técnico y financiero” (Entrevistado 1).

“Le permite a la empresa participación de mercado importante debido a que esto genera un beneficio al productor al mantenerse activo en la producción” (Entrevistado 2).

“No tengo que buscar la comercialización, ya está el mercado definido” (Entrevistado 4).

“Mayor posibilidad de ser beneficiarios de créditos o apoyos no reembolsables por parte del Estado, exploración de nuevas alternativas de mercado, mejor ingreso económico por tonelada de fruta” (Entrevistado 5).

“Mercado seguro para su materia prima. La industria te lo va a recibir siempre. CoopeAgropal tiene la capacidad de comprar insumos agrícolas que mejora el producto por medio de acceso a créditos” (Entrevistado 6).

“El depender de estas empresas da seguridad y confianza de que la producción siempre tendrá el mercado” (Entrevistado 7).

“La estabilidad en el precio de recepción de la fruta” (Entrevistado 8).

“Se garantiza el 100% del total de venta de fruta de la finca, compra de herramienta e insumos a precio de costos, ejemplos: fertilizantes, visitas en fincas por técnicos, aporte de material genético de última generación” (Entrevistado 9).

“La ventaja de depender de ellos es que se asegura la materia prima, ya que ellos tienen plantas grandes, el productor se asegura de vender su materia prima y las empresas se aseguran de obtener materia para sus plantas” (Entrevistado 10).

Análisis

La dependencia que se da dentro de la comercialización de palma en Costa Rica es de suma importancia, debido a que a pesar de que se refleja un duopolio en este mercado, pertenecer a estas entidades como productores de palma ha sido de gran ayuda para los agricultores de esta

plantación, ya que velan por el cuidado de las plantas y dan beneficios para que logren una mejor producción, por medio de insumos, les aseguran la venta de la palma, porque cuenta con los financiamientos especiales que se les facilitan.

Debido tantas limitantes con las que se enfrentan los palmeros, depender de estas empresas es una de sus únicas opciones viables para la venta de su producto, por otro lado, los productores se aseguran de que lo que producen siempre va a tener un mercado fijo, por ende, una ganancia sobre esto. Empresas como CoopeAgropal y Palma Tica se aseguran por velar por los productores y facilitarle insumos para tener un buen posicionamiento ante estos agricultores y por lo tanto, que quieran permanecer con ellos.

Categoría 6. Asesorías

Descripción

La definición de asesoría según Sánchez (2018), es la labor de un profesional o una empresa destinada a la realización de distintas funciones de asesoramiento, control y supervisión de la actividad económica de una persona física o jurídica que contrata sus servicios en el ámbito económico y jurídico. Las opiniones que brindaron los entrevistados sobre la presente categoría se muestran a continuación:

“COMEX y PROCOMER pueden brindar asesorías con todas las dificultades para llegar donde se necesita” (Entrevistado 1).

“El INDER en algún momento asignó tierras destinadas al cultivo. El MAG en la zona, existe la figura de un coordinador nacional de palma aceitera, el cual es una figura clave y actualmente lidera la Comisión Nacional de Palma Aceitera. El MEIC participó en la elaboración del Plan Estratégico en la actividad de palma aceitera junto con otras instituciones, ha realizado varios estudios sobre el mercado y recientemente elaboró un modelo de costos que responde a una solicitud ante la Defensoría de los Habitantes. El INA, con el tema de capacitación al productor y a sus familias. Las universidades juegan un papel importante” (Entrevistado 2).

“El MAG es la entidad que brinda soporte técnico” (Entrevistado 3).

“CANAPALMA, INDER, FIDECOMISO PALMERO, MAG, UCR, Sistema fitosanitario del Estado han sido entidades claves para el asesoramiento y creación de proyectos para los palmeros” (Entrevistado 4).

“MAG, Inder, Infocoop, Canapalma, Meic, UCR” (Entrevistado 5).

“El MAG, el CNP y en ocasiones JUDESUR, concediéndoles créditos que muchos están en mora” (Entrevistado 8).

“CoopeAgropal tiene su departamento agrícola, es el que les da la asesoría a todos los productores, el MAG tiene que meterse de lleno con los productores para asesorarlos” (Entrevistado 10).

Análisis

Respecto a las respuestas de los entrevistados, se denota que las asesorías y el apoyo brindado por ciertas entidades estatales han sido vitales, ya que el productor de palma se ha visto en muchas ocasiones en una búsqueda por mejorar, aumentar sus producciones y salir del endeudamiento, por medio de especialistas que les plantean opciones y proyectos que conducen dichas situaciones a mejor calidad y rentabilidad.

Observando lo dicho por los participantes de las entrevistas sobre las asesorías, la participación del Ministerio de Ganadería y Agricultura, el Ministerio de Economía, Industria y Comercio, CANAPALMA, INFOCOOP, su compromiso y ayuda han sido de suma importancia para los productores, esto se ve reflejado en un artículo realizado por Costa Rica Gobierno del Bicentenario (2019).

MAG, INDER, MEIC, INFOCOOP unen esfuerzos para mejorar servicios de acompañamiento a personas dedicadas a la producción de palma aceitera.

La finca Caracol, ubicada en Buenos Aires de Puntarenas, fue el escenario donde este miércoles se presentó ante un nutrido grupo de personas dedicadas al cultivo, el Plan Nacional de Palma Aceitera, que tiene como objetivo convertirse en un instrumento que oriente la gestión de apoyo de las instituciones en favor de 3200 productores de palma en el país. (párr.1)

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Se presentan en este capítulo las conclusiones y recomendaciones obtenidas en relación con los datos recolectados durante todo el desarrollo de la investigación, para con ello, buscar la mejor opción relacionada con las limitantes de los productores independientes de palma africana. Primero se describen las conclusiones del este estudio y luego se mencionarán las recomendaciones dirigidas a las personas involucradas en resultado de la investigación

Conclusiones

Se concluye que los productores independientes de palma en la Región Brunca no cuentan con las hectáreas suficientes para abastecer una demanda internacional, por lo que se les limita su participación en el mercado, ya que lo necesario para realizar la refinación son más de 13 mil hectáreas

También, se concluye que el productor independiente cuenta con poco capital humano, debido a esto no pueden generar la industrialización de la palma aceitera ni darles el mantenimiento adecuado a las plantaciones.

Se logra determinar que en el campo de la palma se presenta varias enfermedades que pueden provocar pérdidas en las plantaciones y cosechas, por lo que la producción y venta se ve afectada para los productores de palma.

Asimismo, se obtiene como conclusión, que la palma aceitera al ser un producto que es utilizado para crear otras materias primas, se encuentra entre la lista de commodities, lo cual produce un desequilibrio en los precios, impactando el flujo líquido de los productores, provocando menor ingreso trabajando con los mismos costos, los cuales son relativamente altos.

Se evidencia que debido a la baja de precios, el productor se vio en la necesidad de solicitar financiamientos que no pudieron pagar, con lo cual, hoy se tiene un alto porcentaje de agricultores en endeudamiento.

Por otra parte, se concluye que el mercado de palma africana se ve controlado por dos grandes empresas ya consolidadas, que cuentan con los suministros necesarios para realizar la extracción y refinación, acaparando todo el comercio de aceite y creado un duopolio para los productores de palma que les ofrecen su prima.

Se logra concluir que la palma africana costarricense no está siendo vendida directamente a México, esta comercialización se da entre las organizaciones ya establecidas y un bróker (intermediario) que busca el mercado a cuál venderle el producto según la necesidad del momento.

Se demostró que los precios de la palma africana se ven afectados por tres factores importantes, lo que provoca la inestabilidad en los ingresos de los productores independientes y por estos se rigen CoopeAgropal y Palma Tica para realizar el debido pago, lo cuales son: los precios de Rotterdam, la oferta de Malasia e Indonesia y el petróleo.

Se menciona que en la Zona Sur del país se encuentra la mayor cantidad de hectáreas sembradas de palma africana, seguido del Pacífico Central, por ende, la mayor parte de aceite es producida por productores independientes de la Región Brunca.

Se puede decir que la llegada de palma africana a la Región Brunca fue de gran relevancia, debido a la generación de empleo directo e indirecto, estabilidad para muchísimos lugares, mejor educación y mejores carreteras.

Se logra demostrar que la existencia del duopolio en el sector palmero brinda una tranquilidad a los productores, debido a que estos tienen un mercado asegurado, con lo cual, su materia prima no se verá afectada y siempre tendrá salida.

También, se concluye que estas dos empresas que controlan el mercado de palma en Costa Rica han sabido manejarse por medio de buenos beneficios que les brindan a los productores asociados e independientes, los cuales consideran una mejor oportunidad pertenecer a ellos que intentar buscar nuevas oportunidades para comercializar directamente ellos la palma africana.

Se logra determinar que se pueden involucrar en distintas actividades económicas con la utilización de sus activos, solo deben emplear su conocimiento previo en materia agrícola y sacar provecho de sus recursos para obtener una extra para cuando la palma no sea rentable debido al precio internacional

Finalmente y respondiendo a la pregunta del planteamiento del problema, se logra concluir que el sector agrícola de palma en Costa Rica presenta una serie de limitantes que se ha venido arrastrando durante años y que no se le ha prestado la atención suficiente, por lo que el productor independiente se ha enfrentado a diversas problemáticas, desde enfermedades en sus plantaciones, endeudamientos y falta de organización, que no han sabido solventar y no han contado con la ayuda necesaria por parte del Estado; sin embargo, existe la posibilidad de que por su lado se implementen acciones que los hará mejorar paulatinamente lo que han vivido durante años antes de realizar la comercialización por parte de ellos, tanto nacional como internacionalmente.

Recomendaciones

Se les recomienda a los productores de palma aceitera que busquen informarse y participar de los del INA para el manejo de sus fincas, los cuales serán impartidos a productores interesados por mejorar la organización financiera de sus empresas.

Se les sugiere a los productores independientes a formar parte de las empresas ya consolidadas de Costa Rica como CoopeAgropal y Palma Tica, para así poder participar de sus beneficios e ir mejorando su producción por medio de estos y se aseguran un mercado de la venta de la materia prima.

Se les propone a los productores de palma africana buscar las entidades correctas para lograr certificaciones que les ayude a darle valor agregado al producto, dándoles un mayor reconocimiento a nivel nacional e internacional y posicionamiento.

Asimismo, los palmeros de la Región Brunca pueden buscar formas para aumentar su productividad por medio de buenas prácticas agrícolas, utilizando su previo conocimiento en materia agrícola y las hectáreas que poseen.

De igual forma, los productores de palma pueden intentar agruparse con otros palmeros para lograr una mayor actividad en el mercado nacional, ya que les permite incrementar sus hectáreas y ser más participativos en el comercio.

Se le insta al Ministerio de Economía, Industria y Comercio, a la oficina de Dirección de Investigaciones Económicas y Mercado (DIEM), la posibilidad de establecer o controlar el precio de compra de la fruta y continuar generando proyectos para que este sea posible debido a la crisis del precio internacional y la incertidumbre que poseen los productores independientes.

Se sugiere a los productores independientes buscar diversificación en su suelo por medio de otras actividades económicas y herramientas de mejora por medio de capacitaciones o empresas que brinden este servicio.

Adicional, se les hace un llamado a entidades como CANAPALMA, MEIC e INFOCOOP a hacer *benchmarking* con el modelo de palma realizado en Colombia para el beneficio del productor, ya que las implementaciones dadas por este país en mención, han logrado darle mayor estabilidad al agricultor.

Se le sugiere al MAG, CANAPALMA, MEIC e INFOCOOP, continuar con proyectos para la industrialización de palma aceitera por medio máquinas de refinación de menor medida para que pueda ser mantenida por el productor y puedan abrirse espacio en otros mercados de aceite.

Se les propone a los agricultores independientes conectar con la ASD para la mejora de la semilla de palma aceitera con una mejor tecnología, para una mejor siembra y una productiva cosecha.

Asimismo, se les puede sugerir utilizar el coyotico como parte de la venta de materia prima, realizando un buen uso de su plantación podrían generar una ganancia aparte por medio de su comercialización, ya que permite la extracción de aceite de igual forma.

También, se les sugiere a los productores independientes, ser conscientes y que deben responder a buenas prácticas para cuidar no solo la plantación, sino el medio ambiente, ya que las quejas por el daño que presenta a la naturaleza han aumentado y se podrían ver afectados.

Asimismo, motivar a los palmeros a que apoyen y se involucren en la realización de una certificación llamada Palma Verde Sostenible que estará en proyecto por el INFOCOOP que busca demostrar que Costa Rica está interesada en siempre cuidar la flora y fauna del país y esa no es la excepción por parte de los agricultores de aceite de palma.

También se aconseja a las empresas consolidadas a siempre optar por un mercado justo y limpio, que sea beneficioso para ellos como para los productores de palma africana y buscar un bien común, permitiéndoles crecer y mejorar sus cosechas.

Se les invita a las empresas CoopeAgropal y Palma Tica incrementar la exportación de palma aceitera con su comercialización a países europeos y así crear más lazos con países que aún no se tiene y aumentaría el ingreso al país.

Se les recomienda a las entidades involucradas con el comercio, a incentivar a las empresas trasnacionales que necesiten la utilización de palma aceitera, a venir Costa Rica para así incrementar la demanda de la planta y los empleos para los costarricenses, bien posicionándose en zonas francas para que su costo acá en el país sea menor.

CAPÍTULO VI: PROPUESTA

Descripción

Actualmente se tiene entendido que la palma africana es parte de la cadena de *commodities*, por lo que es importante establecer el concepto según Caballero, 2012 “esto es un producto o bien por el que existe una demanda en el mercado y se comercian sin diferenciación cualitativa en operaciones de compra y venta”. Lo que esto quiere decir es que el precio se determinará en función de las condiciones de la oferta y la demanda del mercado.

La actividad agrícola de la palma africana se ve regida por dos grandes países como lo son Malasia e Indonesia, los cuales determinarán el precio, en conjunto con el Oilworld en Rotterdam, esto dependerá de cómo esté su oferta en el momento y tendrá impacto sobre lo pagado a los productores independientes acá en Costa Rica por las compañías CoopeAgropal y Palma Tica. Se puede observar mediante esta cita realizada por el MEIC (2016) la problemática del precio.

El aceite de palma, como toda materia prima, padece en sus precios los vaivenes de la economía mundial, por lo que obviamente afecta al productor nacional la volatilidad del mercado, en el cual Costa Rica no es un actor con suficiente peso como para tener incidencia. (p.18)

La propuesta para esta investigación será buscar alternativas para la regulación del precio de palma africana, en la que ya no sea una incertidumbre para los palmeros y logren una mejor estabilidad económica para sustentar algunas de sus muchas limitantes, debido a su inestabilidad y los altos costos para la producción de palma aceitera, dándoles un mejor cuidado y uso adecuado de fertilizantes a las plantaciones.

Es importante desarrollar un control que busque dar mayor seguridad y estabilidad a los precios de la palma africana, ya que en este momento Costa Rica no presenta ningún plan para mejorar esta problemática para los palmeros y por ende, se ven muy limitados en otras áreas importantes y podrían abrirse un mejor paso en el mercado en un futuro, también les traería más

tranquilidad, ya que sabrían que está regulado y sus ingresos serían estables y podrían obtener ganancias muy parecidas durante el año y rebajar el endeudamiento que ya poseen.

Objetivos

Objetivo general

Desarrollar una propuesta para la regulación de los precios de palma africana para los productores independientes de la Región Brunca.

Objetivos específicos

Analizar las posibles oportunidades de crear planes de control sobre el precio de la palma africana.

Identificar las entidades que podrían brindar la regulación del precio.

Propuesta

Primeramente, se debe tener conocimiento que, para lograr una regulación en el precio de la palma aceitera, se necesita el apoyo estatal y la participación de muchas entidades públicas, que conozcan acerca del tema y las limitantes que esto presenta para los productores y así poder realizar una defensa justa y se logre el objetivo sobre tener un mayor control de los precios de esta plantación para una mejor estabilidad para el palmero costarricense.

Se tiene conocimiento sobre un artículo donde se podría analizar la posibilidad de la regulación de los precios. Ese documento N.º 7472 señala que “La Administración Pública puede regular los precios de los bienes y servicios sólo en situaciones de excepción, en forma temporal; en tal caso, debe fundar y motivar apropiadamente esa medida. (...) Para el caso específico de condiciones monopolísticas y oligopolísticas de bienes y servicios, la Administración Pública regulará la fijación de los precios mientras se mantengan esas condiciones” MEIC (2016).

Por lo que se puede utilizar para continuar con la propuesta, los siguientes puntos importantes:

- La existencia de circunstancias de fuerza mayor o desabastecimiento, así como cualquier otro comportamiento anormal de mercado que se llegue a comprobar por parte del Poder Ejecutivo.
- La existencia de condiciones monopólicas u oligopólicas en la producción o venta de bienes y servicios.

Con estos puntos se puede decir que la comercialización de palma africana en el mercado nacional e internacional presenta una estructura oligopólica, lo cual, permite optar por una posible regulación en los precios del producto. Se debe proceder que el ente que puede intervenir y presentar los requisitos y analizar la posición de este tema es el Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

Gracias al Reglamento a la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, se vino a establecer algunas de las normativas para el procedimiento para que esto se pueda llevar a cabo y es el MEIC quien tiene la potestad para dar inicio al proceso según se establece en el siguiente artículo.

Artículo 15.-Inicio de proceso de regulación de precios. El (la) ministro (a) del MEIC, en ejercicio de sus potestades legales, podrá iniciar el proceso de regulación de precios de los bienes o servicios bajo su competencia, de oficio, a solicitud de algún órgano de la Administración Pública o de un tercero. Dicha solicitud debe estar debidamente fundamentada y cumplir con los requisitos establecidos en el Formulario I, anexo al presente reglamento. (MEIC, 2016, p.51)

Para realizar esta regulación se debe tomar en cuenta que la Dirección de Investigaciones Económicas del MEIC es quien tiene la competencia para realizar el procedimiento que debe

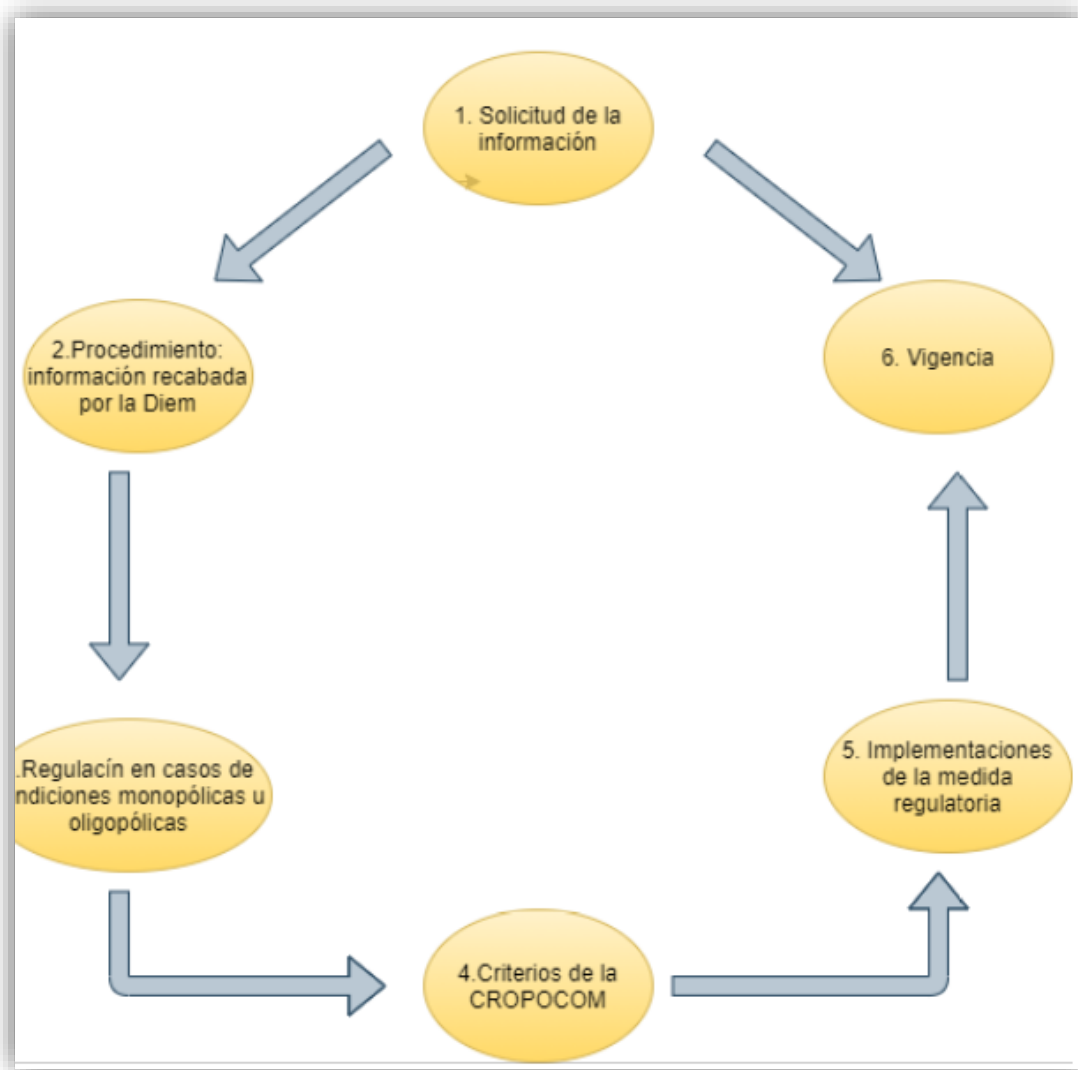
realizarse para determinar si corresponde la imposición de la medida regulatoria e incluso, determinar el tipo de regulación y el precio. Para esto llevarse a cabo se debe cumplir una serie de requisitos que se describirán a continuación:

1. **Solicitud de información:** durante el proceso investigativo, la DIEM podrá solicitar a los agentes económicos y a cualquier órgano de la Administración involucrado en el mercado del bien que se pretende regular, a través de formularios o de cualquier otro mecanismo que facilite la recolección de datos, la información necesaria para determinar la procedencia de la medida con un plazo de diez días hábiles.
2. **Procedimiento:** con la información recabada, la DIEM preparará un informe preliminar que someterá a audiencia escrita por diez días hábiles para que los interesados se manifiesten y aporten la información que consideren relevante.
3. **Regulación en casos de condiciones monopólicas u oligopólicas:** en los procesos de regulación por condiciones monopólicas u oligopólicas, la investigación de la DIEM debe considerar los siguientes aspectos:
 - Empresas participantes en el mercado y participación en las ventas.
 - Existencia de bienes o servicios sustitutos.
 - Datos de importación para años recientes.
 - Precios del bien o servicio en años recientes, incluyendo precios internacionales si es necesario y si la información está disponible.
 - Barreras arancelarias y no arancelarias a la entrada al mercado nacional.
4. **Criterios de la COPROCOM:** la opinión de la COPROCOM tendrá por objeto exclusivo señalar si existen o no las circunstancias que justifican el establecimiento de la medida.
5. **Implementación de la medida regulatoria:** la regulación de precios se implementará vía decreto ejecutivo que individualizará el producto objeto de la medida y el nivel con el que se aplica la regulación de precios, ya sea la etapa de producción o de comercialización.

6. Vigencia: las regulaciones estarán vigentes una vez se publique el decreto ejecutivo y deberán ser revisadas en períodos no superiores a seis meses o en cualquier momento, a solicitud de los interesados.

De lo antes expuesto se desprende que si las autoridades del MEIC comparten el criterio de que existen condiciones para iniciar los procedimientos para regular el precio de compra de la fruta de palma es preciso, de acuerdo con el principio de legalidad, seguir el proceso establecido en el Reglamento a la Ley N.º 7472 se podría obtener el objetivo que garantizaría una estabilidad económica para los palmeros de Costa Rica.

Ilustración 8: Requisitos para la regulación del precio de la palma africana.



Nota: elaboración propia, 2021

Bibliografía

- Aceite de palma: Ventas a México crecen al 22%. (2020).
https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Aceite_de_palma_Ventas_a_Mxic_crecen_al_22
- Caballero, L. (2012). El ABC de los commodities.
<https://www.eleconomista.com.mx/mercados/ABC-de-los-commodities-20120511-0061.html>
- CANAPALMA (2014). Antecedentes sobre el cultivo e industrialización de la palma africana en el país. http://www.canapalma.cr/?page_id=1195
- Cámara de Comercio Industrial y Turismo (2019). Comercio
<https://camaracomercioquepos.com/component/k2/itemlist/tag/Comercio>
- Clare, P. (2004). El cultivo de palma aceitera en Costa Rica en el contexto del TLC con los Estados Unidos de Norteamérica. Espiga, (9), 96-124. <http://oaji.net/articles/2016/2962-1474991322.pdf>
- Costa Rica Gobierno del Bicentenario (2019). Lanza plan nacional de palma para mejorar la competitividad de la actividad.
<https://www.presidencia.go.cr/comunicados/2019/11/lanzan-plan-nacional-de-palma-para-mejorar-competitividad-de-la-actividad/>
- El Espectador (2019). Noruega, primer país en prohibir el aceite de palma que causa la deforestación. Redacción Vivir. <https://www.elespectador.com/noticias/medio-ambiente/noruega-primer-pais-en-prohibir-el-aceite-de-palma-que-causa-la-deforestacion>

- FEDEPALMA (2018). RSPO continúa apoyando a pequeños y medianos productores de palma de aceite en Colombia en su proceso de certificación. <https://web.fedepalma.org/rspo-continua-apoyando-a-pequenos-y-medianos-productores-de-palma-de-aceite-en-colombia-en-su-proceso-de-certificacion>
- Fernández, C. (2014). Metodología de la investigación. Sexta edición <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- González, B., Alvarado, P. (2017). Análisis de la producción de aceite de palma africana en el ecuador. <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/23544/1/Tesis%20An%C3%A1lisis%20del%20aceite%20de%20Palma%20Africana.pdf>
- INEC. (2015). Indicadores Demográficos Regionales. <https://www.inec.cr/sites/default/files/documentos/poblacion/publicaciones/replancev2013-03.pdf>
- Infoagro. (s. f.). El cultivo de la palma africana. https://www.infoagro.com/herbaceos/oleaginosas/palma_africana_aceitera_coroto_de_guinea_aabora.htm
- Leiva, C. (2018). La palma aceitera en Costa Rica. <https://www.crhoy.com/opinion/el-lector-opina/opinion-la-palma-aceitera-en-costa-rica/#:~:text=La>
- Martínez, R. & Solís, G. (2018). Caracterización Espectral y Detección de Flecha Seca en Palma Africana en Puntarenas, Costa Rica. *Revista Geográfica de América Central*, 2(61), 349-377. <https://www.revistas.una.ac.cr/index.php/geografica/article/view/10700>
- Mera, E. (2016). Desarrollo de plan de exportación del aceite de palma africana al mercado colombiano. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/17515#:~:text=El%20Plan%20de%20Exportaci%C3%B3n%20se,con%20el%20plan%20de%20marketing.&text=Bas%C3>

A1ndose%20en%20el%20comportamiento%20del,determina%20la%20viabilidad%20de
l%20proyecto.

MC Laren, Benavides, Espinoza. (2007). Caracterización y plan de acción para el desarrollo de la
agrocadena de la palma aceitera en la Región Huetar Atlántica.
<http://www.mag.go.cr/regiones/rha/agrocadenas/palmaaceitera.pdf>

Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2016) Producción y Comercialización de Palma
Africana.

Oil Palam seeds and clones (s. f.) ¿Quiénes Somos? <http://www.asd-cr.com/index.php/es/quienes-somos>.

Origen aceite de palma. (2019) <https://sygmacert.com/aceite-de-palma-origen-y-usos/>

Pérez, J., Merino, M. (2014). Significado de dependencia. <https://definicion.de/relacion-de-dependencia/>

Programa Nacional de Estadísticas (2017). https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Normativas%20Estadisticas/Planificacion%20Estadistica/Programa_Nacional_de_Estadistica-2017.pdf

Promotora de Comercio Exterior (2020) Región Brunca tierra de grandes retos.
<https://www.procomer.com/noticia/exportador-noticia/blog-region-brunca-tierra-de-grandes-retos/>

Raffino, M. (2020). Organización Administrativa. <https://concepto.de/organizacion-administrativa/>

Rivera, A., Cubides, A. (2018). Incidencia socioeconómica del cultivo de palma africana en el
municipio de Puerto Gaitán-Meta y su evolución en el periodo 1991-2017.

<https://repository.udca.edu.co/bitstream/11158/961/1/TESIS%20F%20INCIDENCIA%20SOCIOEC%20NOMICA%20DEL%20CULTIVO%20DE%20PALMA%20AFRICANA%20EN%20EL%20MUNICIPIO%20DE%20PUERTO%20GAIT%20C3%81N.pdf>

Reyes, L., Rodríguez, A. (2017). Monografía de estudio sobre los impactos ambientales que generan el cultivo y producción de palma de aceite africana en el departamento del meta.

<https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/13482/1121911388.pdf;jsessionid=62A2CE3953358C398B28531114585438.jvm1?sequence=7>

Rus, E. (2020). Diversificación.

<https://economipedia.com/definiciones/diversificacion.html#:~:text=La%20diversificaci%C3%B3n%20consiste%20en%20hacer,un%20sufijo%20C%20%20C2%ABficar%C2%BB.>

Salas, D. (2020). Cambios en la superficie sembrada de palma aceitera en el cantón de Osa, Puntarenas. Período 2014-2018. Revista Geográfica de América Central, 2(65), 93 - 119.

<https://www.revistas.una.ac.cr/index.php/geografica/article/view/12529>

Sierra. (2019) Exportación de Aceite de Palma Africana.

https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/17032/1/2019_Exportacion_Derivados_Aceite.pdf

Soto, M. (2018). Crisis de la palma aceitera oprime a productores de Costa Rica. Recuperado 20 enero 2021, <https://es.mongabay.com/2018/11/palma-de-aceite-crisis-productores-costa-rica/>

Trichodex. (2016). El cultivo de la Palma de Aceite y sus Características.

<https://www.trichodex.com/el-cultivo-de-la-palma-de-aceite-y-sus-caracteristicas.>

Villafuerte D (2018). El rostro violento del neoextractivismo palmero en Centroamérica.
https://www.scielo.sa.cr/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2215-41752018000100315&lng=en&nrm=iso&tlng=es

APÉNDICE DE LA INVESTIGACIÓN

Apéndice a: cuestionario aplicado en la investigación

Estimado entrevistado, mi nombre es Yusmey Morera Rodríguez, estudiante de la Universidad Internacional de las Américas, actualmente me encuentro realizando mi trabajo final de graduación, para optar por el grado académico de Bachiller en Comercio Internacional, bajo el título: Limitantes de los pequeños productores de palma africana en la Región Brunca para la exportación hacia México en el año 2020. Para lo cual le agradeceré su colaboración en llenar de modo claro y conciso, lo que se le solicita en la presente entrevista, teniendo en cuenta que la información brindada será de carácter confidencial y los datos se usarán exclusivamente para el análisis de la presente investigación.

1. ¿Cuáles considera que sean las limitantes de un agricultor para consolidarse en el comercio exterior?
2. ¿Cuáles son algunas de las asesorías con las que cuenta Costa Rica para la guía hacia la exportación?
3. ¿Cuáles son las herramientas necesarias para que un productor de palma africana logre la diversificación en sus productos primarios?
4. ¿Qué ventajas puede tener la dependencia de un agricultor hacia una empresa con mayor consolidación?
5. ¿Qué desventajas puede tener un agricultor al depender de una empresa ya consolidada?
6. Al tener un TLC con México y este sea el mayor importador de palma de Costa Rica ¿De qué forma se ve beneficiado productor pequeño, aunque este no sea el que realice el intercambio de palma?

7. ¿En qué influye para el pequeño productor que el precio de la palma no sea estable?
8. ¿Qué acciones puede realizar el pequeño productor para elevar su participación en el comercio?
9. ¿Qué entidades costarricenses brindan ayuda para los agricultores de palma africana?
10. El desarrollo del cultivo de palma es uno de los potenciadores del desarrollo agrícola en varias partes del mundo ¿Cuál sería una transformación a nivel socioeconómico si se logra mayor influencia para la exportación de dicho producto por medio de pequeños productores?