

"El 40% de las empresas frutícolas exportadoras pueden obtener certificados de calidad para exportar a la Unión Europea"



El Prof. Dennis Mora Acedo (derecha) junto con sus colaboradores David Gómez y Alfredo Durán, en la Universidad de Costa Rica.

Dennis Mora Acedo

Catedrático de la Universidad de Costa Rica; asesor de empresas exportadoras de flores, follajes, frutas y hortalizas; autor de veintiséis publicaciones y co-autor de seis libros sobre producción y enfermedades pos cosecha de frutas, además de 115 videos educativos sobre agronomía difundidos por la televisión costarricense.

¿Principales cultivos hortofrutícolas y ornamentales que Costa Rica exporta a la UE?

Después del café, el segundo producto de exportación en importancia es el banano que se exporta principalmente a los países de la UE y en segundo lugar a USA. Entre las frutas, y referente al consumo total de la UE, el 14% del consumo de banano, el 20% de la piña y el 30% del melón, con un promedio del 11,7% del consumo de la fruta importada por la UE. Hacia el mercado de USA la oferta es similar, pero debe agregarse el mango y la fresa en cantidades pequeñas. En el sector de los productos hortifrutícolas Costa Rica ha sido el principal proveedor mundial de chayote para USA y la UE y apenas inicia sus primeras experiencias en la exportación, de otras hortalizas, siendo su principal oferta el palmito o corazón de palma, con una exportación total de \$16.000.000 hacia la UE, en el año 1998.

En el área de las flores, Costa Rica tiene dividido su mercado de exportación en tres sectores: flores de corte tradicionales, flores tropicales y es-

quejes para la producción de flores. Entre las flores de corte tradicionales exporta principalmente crisantemo, claveles, calas, gerberas, estaticias, gipsofilas, lirios asiáticos y orientales y varias flores menores, principalmente al mercado de USA y minoritariamente a la UE. Entre las flores tropicales exporta heliconias, aves del paraíso, anturios, musas y citacoruns, con una enorme oferta de variedades principalmente al mercado de la UE en Alemania, Holanda Italia e Inglaterra, aunque también penetra de manera importante a USA.

En la producción de tips o esquejes para siembra de flores Costa Rica es uno de los principales proveedores del mercado de USA y la UE de tipos de crisantemo, Impatiens y Kalanchoe y recientemente está ampliando su oferta a geranio, pastora, begonia y varios más. Además, es importante productor de semilla sexual de petunia, impatiens, pansis, etc.

La producción de plantas ornamentales se divide en dos subsectores: follaje de corte o acompañamiento de flores y tips de plantas ornamentales.

En el área de plantas ornamentales Costa Rica exporta el 20 % del consumo de USA, y los volúmenes totales de la exportación de Costa Rica a la UE alcanzaron los \$38.000.000 en el año 1999, para un 30 % de las plantas ornamentales importadas por la UE.

¿Cuáles son los problemas más significativos que se presentan antes, durante y después de la exportación?

Antes de la exportación, el principal problema que se presenta son los costos de producción. Costa Rica es un país caro para producir por el nivel de vida de sus habitantes. Por otra parte, hay problemas de transferencia de tecnología, y de disponibilidad de técnicos medios que apoyen la producción en las fincas.

En los últimos diez años, Costa Rica ha invertido una cantidad importante de su presupuesto nacional y de fondos externos en investigación agrícola, lo que le ha dado suficiente capacidad técnica para aumentar la eficiencia de su agricultura y aumentar su competitividad técnica. Así, se propone utilizar la ventaja comparativa de su alto nivel tecnológico, para aumentar su competitividad frente a países competidores de bajo costo de producción y buscar formas de darle valor agregado a sus productos, como por ejemplo los sellos de protección ambiental, los sellos sociales y los sellos de calidad.

En cultivos extensivos, el tamaño de parcela tiende a ser insuficiente para producir volúmenes adecuados para penetrar mercados de exportación. Las empresas asociativas de productores, no han dado los resultados que se esperaba, principalmente por falta de experiencia.

Con relación al mercado de USA, el principal problema está normativas extremadamente estrictas, diseñadas para condiciones de producción otras que las tropicales y exigencias cuarentenarias absurdas, cuyos criterios suelen variar en distintos puertos de entrada. Tanto en el mercado de USA como en el de la UE, dado que Costa Rica vende la mayor parte de su exportación en consignación, plantean problemas los retrasos en el pago de las facturas, las empresas exportadoras deben sostener sus producciones y el costo de sus deudas, con fondos propios.



El entrevistado (derecha) acompañado por el Prof. José Moure, Universidad Pública de Navarra (tercero por la izquierda) y José Luis López, E.T. Sup.de Agrónomos de Madrid (segundo por la derecha), en la empresa Del Monte (Costa Rica).

¿Cuáles son los problemas de postcosecha que existen actualmente?

En la exportación no existen problemas postcosecha de mayor importancia; en la producción para mercado

nacional si existen problemas serios originados en la falta de normas de calidad que presionen a los agricultores a tomar medidas para resolverlos. Las pérdidas totales por problemas postcosecha en la producción nacional están en un aproximado del 20 al 30 % de la producción total.

¿Cuántas empresas están en condiciones o tienen capacidad de exportar con la calidad requerida en la UE?

Se indica que el 40 % de los exportadores está en capacidad de obtener una certificación de calidad para exportar a la UE.

¿Qué porcentaje de empresas, respecto al total, están decididas a formar parte del programa del sello de calidad ATI/HTI?

En el área de las plantas ornamentales han demostrado interés un 30 % de las empresas inscritas en la Cámara de Exportadores, que les ha planteado

el programa de incremento a la competitividad que incluye el sello ATI/HTI. En floricultura se estima un porcentaje de empresas similar o ligeramente inferior. En el área de los follajes de corte, posiblemente el porcentaje de empresas que se decidan sea de al menos el 50 %. En el área de las frutas y las hortalizas es difícil establecer este dato, puesto que es un sector apenas en desarrollo inicial en la exportación.

El desarrollo del programa del sello ATI se hará en cuatro etapas, plantas ornamentales (abril 2002), floricultura (mayo 2002), follaje de corte (julio 2002) y hortalizas y frutas.

Entrevista realizada por

Prof. José Moure (Universidad pública de Navarra) y Prof. José L. López García (UPM -Madrid).

Versión completa bajo www.horticomb.com?50920

SUNSAVER

SERVICIO PROFESIONAL

Filme para invernadero



SUNSAVER
EURO 4

MALLAS ANTI-FRIPS
y de SOMBREO

Se lo servimos todo a medida





CUBRESUELOS
anti-hierbas, acolchado
para cubrir embalses...

ALU
PANTALLA TÉRMICA
SHADE

SUNSAVER, s.l.

Polígono Industrial La Redonda - Calle 5, Nave 8 - 04710 Sta. M^a del Agua - EL Ejido (Almería)
Tels.: 950 58 30 33 - Fax: 950 58 31 76 - e-mail: sunsafer@serinves.es - <http://www.serinves.es/sunsafer>