

# FINANCIAMIENTO Y COMPETITIVIDAD DE LAS CADENAS AGROINDUSTRIALES: CADENA DEL CAFÉ DE LOS SANTOS, COSTA RICA

---

M.Sc. Carlos Francisco Carranza<sup>1</sup>  
Ph.D. Rafael Díaz Porras  
Lic. Jenny Salazar Rivera

## Resumen

La operación de las actividades económicas y su competitividad, analizadas desde una perspectiva de cadenas globales de mercancías, dependen del funcionamiento de los mercados de crédito, tanto nacionales como internacionales. La operación normal de los negocios requiere crédito para fortalecer sus recursos propios y hacer las compras de materia prima, insumos, pago de salarios e inversión. En todos los casos, el crédito puede ser utilizado para mejorar el diseño de productos, impulsar el acceso a nuevos mercados y aumentar la competitividad. A los productores de la región de Los Santos en Costa Rica se les reconoce por innovadores, y al café de la zona por ser un café de altura y de gran calidad. El artículo explora las necesidades de financiamiento de productores, beneficiadores y exportadores de café de Los Santos, sus fuentes de financiamiento y el uso dado a los recursos obtenidos. Entre las necesidades orientadas al mejoramiento de la competitividad se encontraron la renovación de cafetales entre los productores, el mantenimiento de proyectos y tecnología entre los beneficios y la generación de microbeneficios y búsqueda de nichos de mercado entre los exportadores.

**Palabras clave:** Crédito, competitividad, café, Los Santos, cadenas globales de mercancías, inversión.

## Abstract

From a global commodity chains perspective, economic activities and their competitiveness depend upon the functioning of credit markets, both international and domestic. Current businesses operations require credit to enhance their own resources in order to buy raw material and inputs, pay wages and make investment. Credit may also be used to improve product design, enter

---

Recibido el 3 de noviembre del 2009 – Aceptado el 18 de junio del 2010

1 Académicos e investigadores del Centro Internacional de Política Económica (CINPE) de la Universidad Nacional de Costa Rica (UNA). Correos electrónicos: ccarranz@una.ac.cr , rdiaz@una.ac.cr, ysalazar@info-coop.co.cr

new markets and boost competitiveness as a result. High altitude grown coffee from Los Santos, Costa Rica is widely known for its quality, and their growers as innovative. This paper addresses credit needs of coffee growers, processors and exporters in Los Santos, the credit sources they have access to, and the kind of uses the credit is given. Improving competitiveness uses of credit were found among growers, processors and exporters, such as crop and technology improvement, micro processing facilities and new markets search as well.

**Key words:** Credit, competitiveness, coffee, Los Santos, global commodity chains, investment.

## 1. Introducción

El análisis de cadenas globales de mercancías lleva también al estudio de sus niveles de competitividad nacional e internacional<sup>2</sup>, de sus impactos ambientales, a través del enfoque del Ciclo de Vida del Producto<sup>3</sup> y de sus niveles de innovación<sup>4</sup>, entre otros. Esos estudios no han considerado, sin embargo, el papel e influencia que ejerce el financiamiento sobre el desempeño y competitividad de los agentes de la cadena, dejando un vacío teórico, empírico y regional.

A pesar de la integralidad con que se han analizado las cadenas agroindustriales, se hace necesario profundizar el estudio del papel que juega el financiamiento de diferentes fuentes dentro de la cadena. Díaz (2004) mostró que en el caso del café, las principales debilidades para los actores de la cadena son: 1) bajos precios internacionales del grano ocasionado por la ruptura del convenio internacional con la Organización Internacional del Café, 2) problemas de acceso al crédito para los pequeños y medianos productores debido al incumplimiento de garantías, ausencia de activos físicos productivos, inestabilidad del precio del grano y el aumento de la morosidad del sector<sup>5</sup>, y 3) la descoordinación de acciones

gubernamentales, resultado de diferentes acuerdos interinstitucionales creados para atender las debilidades del sector caficultor.

El aporte de Díaz (2004) permitió volver la atención al tema del financiamiento dentro de la cadena. Carranza (2001) aborda ese tema, presentando una metodología para identificar la función de demanda de crédito de los agentes agropecuarios, aspectos de tecnología bancaria para enfrentar los problemas de asimetría de la información alrededor del problema de agencia prestamista-deudor y los costos de transacción del intermediario financiero, desde una perspectiva conceptual. En Carranza (2002) se mencionan criterios y problemas de identificación para estimar la oferta de crédito para los agentes agropecuarios, se describen las características del productor solicitante mediante un vector, y se asocian con las características del intermediario o institución prestamista, para determinar el grado de acceso al crédito. En dicha determinación juegan un papel importante los criterios de selección, la caracterización del agente productor, el diseño y cumplimiento de contratos y los procesos de monitoreo y control, entre otros. Así mismo, Carranza y Díaz (2007) obtienen una mayor aproximación a la integración de los enfoques de cadenas globales de

2 Véase Chávez, J. 2001.

3 Véase Hernández, R. 2002.

4 Véase Villegas, M. 1999.

5 Véase Carranza (2006) y Carranza y Díaz (2007)

para un análisis de metodología de evaluación del acceso al crédito.

mercancías y los mecanismos de acceso al crédito al categorizar los distintos tipos de intermediarios financieros o fuentes de crédito nacionales e internacionales, en formales, semiformales, informales, amigos y parientes, proveedores y socios comerciales. Los estudios realizados se orientan a considerar las relaciones existentes entre el financiamiento y la cadena, y a determinar cómo los recursos monetarios pueden influir sobre el nivel de desempeño y mejora de competitividad de la cadena.

Por su parte, el análisis del proceso de reformas financieras en muchos mercados latinoamericanos, ha permitido que los intermediarios financieros (representados por bancos estatales y privados, cooperativas de ahorro y crédito y mutuales, entre otros), hoy día definan sus propias políticas crediticias, basadas en sus márgenes de rentabilidad y manejo de riesgos, en oposición al dirigismo estatal propio de las décadas de los ochenta y anteriores. La eficiencia económica del sistema financiero y bancario está relacionada con sus dos principales funciones económicas: la administración del sistema de pagos y la intermediación entre el ahorro y la inversión. La prestación adecuada de servicios financieros no se limita únicamente al otorgamiento de crédito, sino que abarca la disponibilidad de opciones de ahorro con rendimiento real competitivo y liquidez, operaciones cambiarias, banca exterior y otros servicios de apoyo a la actividad empresarial de todos los segmentos de la cadena.

Además, un sistema financiero debe ser eficiente con respecto a su capacidad de suministrar información para realizar el arbitraje financiero, las posibilidades de asegurar y diversificar riesgos y su capacidad para valorar activos conforme al valor presente de los rendimientos netos que genere el activo en el futuro. En muchos mercados financieros de países en desarrollo, el sistema financiero ha renunciado a apoyar sectores

que han presentado crisis temporales. Esa situación se ha presentado en Costa Rica en el sector agropecuario y, más específicamente, en la caficultura. Por el contrario, los agentes financieros han preferido apostar a otros sectores más atractivos como los servicios, la industria de microchips y la electrónica, entre otros. Sin embargo, por su importancia económica para el país es importante conocer la estructura de los flujos de necesidades crediticias y oferta de financiamiento en las cadenas agroindustriales. El sistema financiero ha ofrecido créditos a través de sus bancos estatales y a través de instituciones públicas como el Instituto de Tierras y Colonización (ITCO), actualmente denominado Instituto de Desarrollo Agrario (IDA), la Corporación para el Desarrollo Agroindustrial Costarricense, S.A (DAISA), la Corporación Costarricense de Desarrollo (CODESA), el Instituto Nacional de Fomento Cooperativo (INFOCOOP), FONECAFE, FIDAGRO y otros, abordados en la sección 3.3.3 de este artículo.

En este capítulo se analizan las relaciones existentes entre los agentes de la cadena y el sistema de financiamiento, identificando el proceso de transformación, funcionamiento e institucionalidad actual, las posibles fuentes de financiamiento, el número y tipo de programas ofrecidos a los distintos agentes de la cadena y las principales facilidades o dificultades de acceso que presentan cada segmento de la cadena y por su tipo de organización (carácter individual, cooperativo, sociedades empresariales) y capital (nacional o extranjero) e ilustrar con resultados del caso del café en la región de Los Santos, Costa Rica. El análisis considera las características de los procesos de innovación y competitividad y su relación con el acceso al crédito y el uso del mismo. Se abordan por tanto preguntas como: ¿Cuáles son las características de los flujos de financiamiento entre agentes productivos y agentes financieros en las cadenas globales de mercancías? ¿Cuáles agentes

conforman el sistema financiero? ¿Cómo actúa el sistema financiero?, ¿cuáles actividades requieren financiamiento en cada segmento de las cadenas para asegurar su posición dentro del mercado y mejorar el desempeño competitivo? ¿Cuál es el papel del financiamiento en la competitividad de los agentes de la cadena?<sup>6</sup>

La metodología planteada en este capítulo, para integrar el análisis de cadenas globales de mercancías con los mecanismos financieros de los mercados crediticios, se aplicó a un caso de café en Costa Rica. La metodología del estudio de caso consistió en realizar encuestas y entrevistas a sujetos claves de información, previamente identificados en la cadena del café, tales como productores, beneficios y exportadores. La encuesta permitió obtener información referente a la forma de operación de cada agente, sus necesidades de crédito, principales fuentes financieras a las que acceden, dificultades o facilidades de acceso, entre otros.

Una vez identificadas las fuentes financieras utilizadas por los agentes de la cadena se procedió a realizar entrevistas a los entes crediticios para conocer a profundidad su oferta de financiamiento, en términos de tasas de interés, plazos, garantías, requisitos, tiempo estimado en el proceso de formalización y criterios básicos que rigen su funcionamiento, ya sean leyes, directrices estatales, estrategias de mercado, entre otros.

## 2. El sistema financiero en las cadenas y la competitividad

Las cadenas productivas internacionales o cadenas globales de mercancías (CGM) son conjuntos de redes organizadas entre

6 Al permitirles adquirir los recursos necesarios para invertir en la ejecución de estrategias que permitan mejorar su desempeño competitivo a través de la adquisición de tecnología apropiada, el desarrollo de campañas promocionales de mercadeo, la generación de nuevos productos y el ingreso a nuevos mercados?

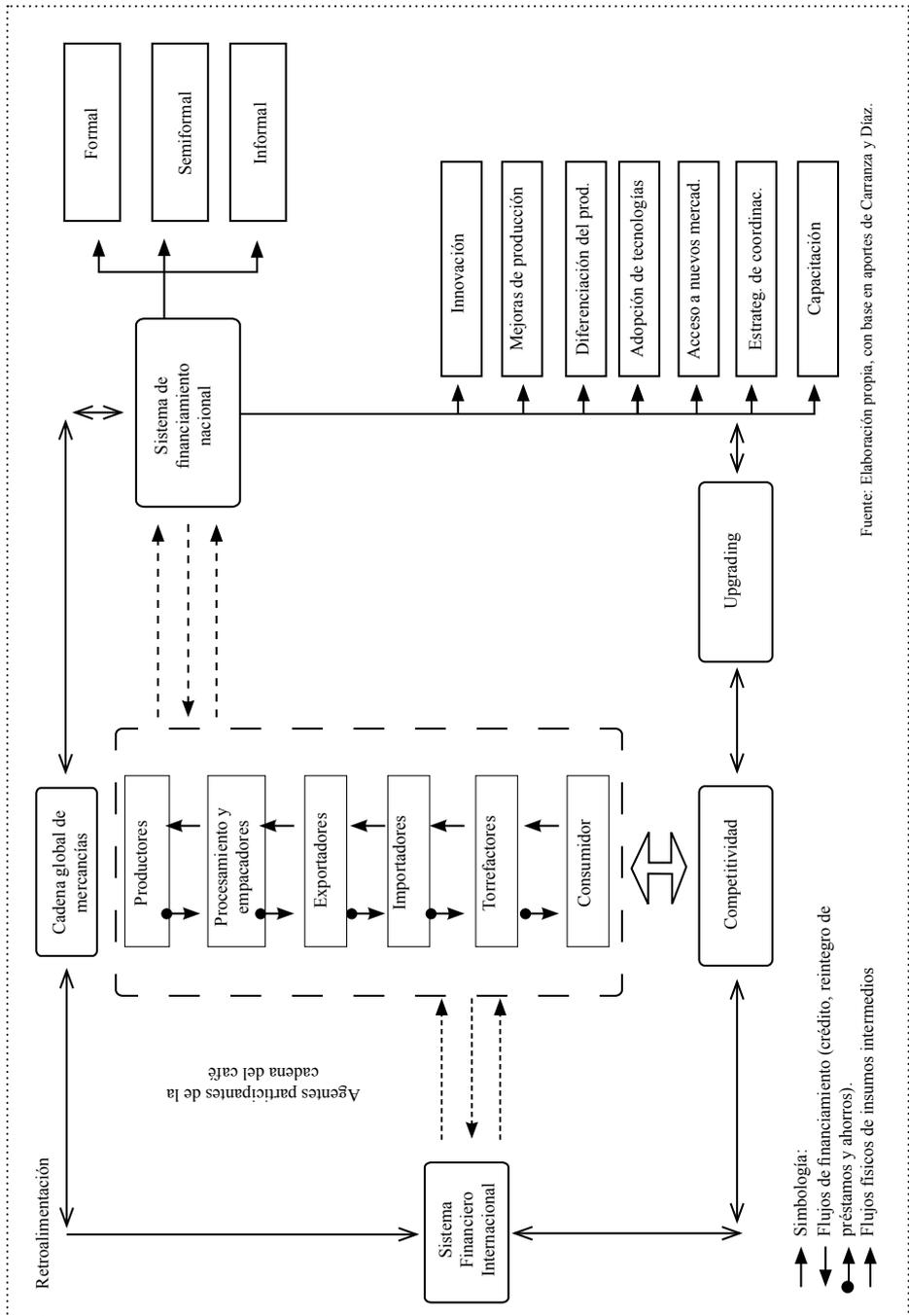
sí, agrupadas alrededor de una mercancía o producto final, conectando unidades familiares, empresas y estados dentro de la economía mundial (Gereffi y Korzeniewics, 1994:2). Es posible distinguir cuatro dimensiones o componentes en la CGM: estructura insumo-producto, ubicación territorial, dimensión institucional y estructura de control (Gereffi, 1994:7; y Pelupessy, 2000:7-8).

En cada una de las etapas de la cadena se presentan flujos físicos (productos intermedios de las fases o segmentos de la cadena) y flujos financieros (efectivo, cartas de crédito, adelantos y promesas de pago, entre otros), que aportados por los mismos agentes de la cadena o por intermediarios financieros tales como bancos, financieras, mutuales, cooperativas, prestamistas y otros (Carranza y Díaz, 2007:2) véase la figura 1 en la siguiente página.

### 2.1 Usos del crédito

Los usos que los agentes de la cadena pueden dar a los recursos obtenidos son (Carranza y Díaz, 2007:3). **Consumo:** los agentes pueden presentar serias limitantes para solventar sus necesidades personales y familiares, por lo que recurren a las diversas fuentes de financiamiento para satisfacerlos. Con este tipo de uso pueden resolver necesidades de consumo corriente, bienes de consumo duradero, vivienda y educación entre otras, pero no lograr mejorar el rendimiento de sus operaciones como empresarios. Esta situación suele presentarse principalmente entre los productores. **Prefinanciamiento de operación:** está asociado con la logística de operaciones de los agentes de la cadena, a efectos de garantizar el suministro de insumos y materias primas. **Inversión:** es considerado como el reflejo de las estrategias de los agentes productivos, ya sea para acrecentar o modernizar la producción a través de la búsqueda de procesos productivos más eficientes, adquisición de

**Figura 1**  
Marco conceptual



maquinaria y equipo adecuado, así como ejecutar procesos de integración hacia delante o hacia atrás, que configuran cambios en los procesos de orientación de la cadena y en sus mercados.

Esta última estrategia es uno de los pilares que incentivan la competitividad en las firmas, pues el crédito no sólo se utiliza como instrumento que facilita y viabiliza las operaciones de los agentes económicos, sino que también se utiliza para mejorar los niveles de producción, comercialización, para introducir mejoras tecnológicas y para promover procesos innovadores que les permita diferenciarse de las demás empresas y alcanzar avances significativos en su desempeño y posición competitiva.

## 2.2 Tipos de fuente de crédito

El flujo de recursos financieros hacia las actividades de los distintos segmentos de una cadena puede provenir de las siguientes fuentes: a) ahorros internos, b) crédito de socios comerciales, c) crédito bancario de intermediarios financieros nacionales, d) crédito bancario de intermediarios internacionales y e) crédito no bancario de amigos y parientes nacionales e internacionales. (Carranza y Díaz, 2007: 2). El flujo de recursos financieros es el instrumento vital para la operación de las distintas actividades que se desarrollan dentro de la cadena e indispensable para el crecimiento. El flujo de recursos financieros también permite diversificar, estabilizar, dar solución a crisis empresariales, distribuir riesgos, generar transferencias, crear instituciones, reformar círculos viciosos y constituirse en fuente de poder (Vargas, 2004:254).

Caracterizar el sistema financiero de una cadena implica ubicar aquellos agentes que cumplen funciones de financiamiento dentro de la misma, identificando también sus programas crediticios (en términos de plazos, garantías, tasas de interés), facilidades

de acceso, criterios de selección, ventajas ofrecidas, agentes atendidos, instrumentos utilizados y demás servicios ofrecidos, entre otros. Dicha caracterización permite analizar el papel que desempeña el sistema financiero dentro del sistema de control de la cadena; es decir, analizar las relaciones de poder, autoridad y dominación existentes entre los agentes que participan dentro de la cadena, relaciones que definen su orientación y funcionamiento.

Según la tecnología de préstamo utilizada por el agente financiero en el análisis de solicitudes y el otorgamiento de crédito, las fuentes de financiamiento se pueden clasificar en formales, semiformales, e informales. Pero también deben considerarse los recursos financieros que provienen de otras fuentes cuya actividad económica principal no es el otorgamiento de crédito, pero que efectivamente los proporcionan. Este grupo comprende el crédito proveniente de amigos y parientes, de socios comerciales y de ahorros constituidos por el mismo productor en otras épocas.

Las fuentes formales comprenden a las entidades bancarias y no bancarias supervisadas por el ente regulador competente. En Costa Rica se cuentan entidades públicas y privadas sujetas a la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional o reguladas por leyes o reglamentos especiales. Esa categoría está compuesta por los bancos públicos y privados y demás instituciones no bancarias como las financieras y las mutuales. Las fuentes semiformales están representadas por cooperativas agroindustriales y otras organizaciones no bancarias. Las fuentes informales están constituidas por prestamistas tradicionales, vendedores a pagos o polacos y asociaciones comunales locales, entre otras. Amigos y parientes es una fuente de recursos utilizada muchas veces por agentes con muy bajo o ningún grado de acceso a las fuentes anteriores. El crédito de socios comerciales obedece

en la mayor parte de las veces a los objetivos de esos mismos socios comerciales, antes que a las necesidades crediticias de los agentes. Entre estas fuentes se cuentan principalmente el crédito que se recibe de proveedores y fuentes de insumos y el crédito que se recibe de compradores de producto, en ambos casos no como dinero fresco, sino como plazos para cumplir con los pagos en efectivo correspondiente. Finalmente, se encuentra el autofinanciamiento que en muchos casos está constituido por los recursos de contrapartida que aporta el solicitante de crédito, para mostrar al agente financiero que comparte el riesgo, pero en la mayoría de los casos, muestra simplemente la falta de acceso a cualquier otra fuente de crédito. En estos casos, el agente de la cadena se encuentra restringido a un bajo nivel de actividad económica, muchas veces ineficiente en términos de tecnología, escala, acceso a mercados y competitividad, pues debe primero constituir los ahorros necesarios para luego proceder a realizar las inversiones y gastos que demande un mayor nivel de negocio. La Figura 1 muestra el ingreso de flujos de financiamiento, provenientes de las tres primeras fuentes, a los segmentos de la cadena.

### 2.3 Crédito, innovación y competitividad

El crédito no sólo se utiliza como instrumento que facilita y viabiliza las operaciones de los agentes económicos, sino que también es utilizado para mejorar sus niveles de producción, comercialización, mejoras de tecnologías, promoción de procesos innovadores, entre otros; permitiéndoles diferenciarse de las demás empresas y alcanzar avances significativos en su desempeño y posición competitiva.

Según la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), la competitividad determina el grado en el cual, bajo condiciones de mercado abierto, un

país puede producir bienes y servicios dentro del comercio internacional mientras simultáneamente mantiene e incrementa su ingreso real doméstico (Esser, y otros, 2001:5). Ivancevich (1997:25) sostiene que la competitividad es una medida de las naciones y empresas sobre su capacidad de producir bienes y servicios de calidad, que logren éxito y aceptación en el mercado global, cumpliendo con eficiencia en la administración de recursos, eficacia en el logro de objetivos y efectividad comprobada para generar impacto en el entorno.

Sin embargo, la competitividad no se limita únicamente a la participación en el comercio internacional, sino que también requiere estrategias a nivel micro de las empresas, estabilidad macroeconómica, incentivos y la participación de todos los actores sociales y económicos: empresas, instituciones públicas y privadas y el gobierno. Aiginger (1998), resalta el carácter dinámico del concepto, al hacerlo depender de las metas y objetivos de las naciones: aumento del bienestar social y preservación del ambiente, invirtiendo en capital humano, tecnología e información.

El *upgrading* (mejoramiento), resultado de los cambios que las empresas, individual o colectivamente desarrollan para mejorar su posición competitiva, se alcanza por tres vías (Gibbon, 2001): primero, procurando márgenes más altos en exportaciones de bienes no procesados; segundo, produciendo nuevas formas de productos existentes o productos diferenciados y tercero, localizando las plantas de procesamiento del bien para aprovechar las oportunidades de la ubicación del procesamiento, la inversión pública, la infraestructura de comunicaciones y el entrenamiento de la fuerza de trabajo, entre otras, de tal forma que se puedan capturar las rentas de los comercializadores internacionales y establecer vínculos con los procesadores finales.

Según Porter (1991:33) para alcanzar el *upgrading* (mejoramiento), las empresas y naciones deben mantener la permanencia en el mercado, enfatizando en sectores estratégicos y reorganizando sus procesos productivos relacionados con las variedades de productos a ofrecer, canales de distribución y el tipo de clientes; deben aumentar la producción y el nivel de productividad, centrándose en la incorporación de factores dinámicos, tales como un elevado coeficiente de inversión, capacitación del recurso humano, investigación y desarrollo, innovación, absorción del progreso técnico y la organización empresarial (lo cual implica acceso y uso de los recursos financieros); deben desarrollar procesos de aprendizaje organizacional, (estrategias que implican un costo monetario y de tiempo); deben abrir espacios para mejoras en tecnología, cambios en los productos, en los procesos, en las formas de distribución y marketing; deben diferenciar el producto vía calidad y la promoción de procesos de investigación para la creación de productos derivados, acordes con los gustos y necesidades de los consumidores, (lo cual implica la creación de procesos de investigación continuos); deben desarrollar capacidad gerencial y perfeccionar la organización a fin de desarrollar procesos orientados a la búsqueda de nuevos nichos de mercado de calidad y la implementación de estrategias que permitan mejorar la presentación del bien, la generación de valor agregado y técnicas de diferenciación del producto. Según Esser y otros, (2001:5), se debe también profundizar la creación de acuerdos y alianzas con otras empresas que participan dentro del sector, ya sea hacia atrás (proveedores de insumos, materia prima), o hacia adelante (comercialización, promoción, exportación).

La implementación de estas estrategias depende, entre otras razones, de la capacidad de los agentes productivos de tener acceso

a los recursos crediticios (Carranza y Díaz, 2007). El uso adecuado del crédito se convierte en un instrumento para el desarrollo de la competitividad, al permitir introducir mejoras en la producción (acceso a insumos, renovación de cultivos, adopción de mejores prácticas de cultivo), al facilitar el acceso a nuevos mercados (otros mercados, mayores volúmenes, más clientes, nuevos contratos, otros mecanismos de comercialización y de transporte), al posibilitar procesos de innovación y capacitación que pueden conducir a la diferenciación de productos (marca, origen, precio, etc.), al adoptar nuevas estrategias de coordinación entre actores de distintos segmentos de la cadena, al adoptar nuevas tecnologías en producción, procesamiento, distribución, tecnologías limpias, etc.

### **3. El sistema financiero de la cadena del café**

#### **3.1 La problemática**

En los años anteriores ese sector se convirtió en un producto vulnerable de la economía nacional debido a las constantes caídas en el precio internacional del grano. Eso generó el abandono parcial de la actividad, el inadecuado mantenimiento de los cultivos existentes, una creciente morosidad, el cierre de cooperativas y empresas productoras y la desmotivación del productor por la ausencia de una política pública que reactive o sostenga la actividad ante la crisis.

Los efectos de la crisis del precio internacional del café se han mantenido hasta la actualidad, repercutiendo, principalmente, en la tendencia decreciente del café en el valor agregado del sector agropecuario, donde es superado por productos como banana y piña

**Cuadro 1**  
**Valor Agregado<sup>7</sup> de las principales actividades del sector agropecuario**  
**1998-2003 (millones de colones de 1991)**

Actividades	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<b>Agrícola</b>	104 343	108 0277	107 814	109 300	105 611	116 697
<b>Café</b>	17 193	18 622	18 643	17 900	14 913	16 059
<b>Banano</b>	31 56	30 553	28 177	26 643	24 093	27 513
<b>Piña</b>	7 926	9 307	9 709	11 773	14 211	17 461

**Fuente:** Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (SEPSA). 2004: 15.

A mediados de los años ochenta, se inició en Costa Rica, un proceso de reforma financiera orientada a eliminar los elementos represivos del marco regulatorio del proceso de crédito. Actualmente, los propios intermediarios son los encargados de tomar las decisiones, en función de los riesgos y de sus propias políticas de crédito, por lo que sobresale la cautela y la preocupación por mejorar los indicadores financieros y reducir la morosidad de las carteras.

En ese marco de reformas y debido al proceso de declive del sector cafetalero, se emprendieron una serie de acciones tendientes a apoyar a los caficultores después de la crisis del grano a través de la creación de leyes y reglamentos (ICAFE, 1992:32). Igualmente, surgieron la Federación de Cooperativas Cafetaleras (FEDECOOP R.L) y el Fondo Nacional de Estabilización Cafetalera (FONECAFE), ente encargado de administrar los recursos de estabilización cafetalera, cuyo objetivo principal era equilibrar el precio de liquidación para el productor, cuando la liquidación final del precio del café sea deficitaria respecto de los costos de producción del grano, determinados por el Instituto del Café de Costa Rica.

El problema del financiamiento en la etapa de producción se comprobó al afirmar que un 62% de la población fueron rechazados por los bancos en época de crisis, por lo que se vieron obligados a disminuir el número de trabajadores, la compra de insumos, vender sus fincas, su maquinaria y equipo e inclusive, hipotecar sus viviendas, con el objetivo de subsanar sus necesidades familiares y de la finca. Ello provocó la disminución de la asistencia de los cafetales y del área total productiva, lo que se tradujo en una significativa reducción del nivel de productividad de la región y al nivel nacional.

Los productores acceden en un 100% a la banca nacional, lo cual se representa de la siguiente forma un 45% a las fuentes formales, un 25% a la semiformal, un 15% a la informal y un 15% recurren al financiamiento proveniente de amigos, parientes y familiares.

### 3.2 La Región de Los Santos

Para efectos de este análisis se considera específicamente la zona Los Santos, localizada al suroeste de San José, la capital de Costa Rica, abarcando cerca de 237,23 km<sup>2</sup>, cuyas cabeceras cantonales son Tarrazú, Dota y León Cortés. Esta zona fue seleccionada dado a su importancia en la participación de la producción nacional de café, ya que alberga alrededor de 22 000 productores, representando más de un 30% del total nacional y en términos de producción, hasta

7 El valor agregado es el saldo de la cuenta de producción, equivalente a la diferencia entre el valor de la producción (medida a precios básicos o a precios de productor según el método seleccionado) y el consumo intermedio es valorado a precios de comprador. (SEPSA, 2004:56)

la cosecha 2002-2003, con 813 012 de fanegas, generando el 27,8% de la producción nacional (ICAFE, 2002).

Dentro de la región se encuentran firmas beneficiadoras de café organizadas en cooperativas, tales como Coopetarrazú R.L, Coopellanobonito R.L y Coopedota R.L, quienes han producido en los últimos cinco años, en promedio, 260 000 fanegas por año, lo que representa el 21% de la producción total de la producción cafetalera cooperativa del país y aproximadamente un 6,5% de la producción total nacional (UNCOSANTOS, 2003:13).

El ICAFE ha identificado los beneficios no cooperativos en la región Palmichal, Los Anonos, Evangelista Espinoza Cordero, La Familia, Las Candelillas, Montañas del Diamante y El Río Tarrazú. La producción de todos los beneficios de la región, representó en la cosecha del 2000-2001 el 15,5% del total del país y en la cosecha del 2001-2002 el 14,2% (UNCOSANTOS, 2003: 9).

En la Región de Los Santos operan también empresas que compran café oro<sup>8</sup> a los beneficiadores, los cuales les proporcionan las características que requiere el café que será destinado al mercado. El Artículo N° 8 de la Ley 2762 del ICAFE (1961) cataloga a las empresas exportadoras autorizadas “a toda persona física o jurídica que por cuenta

propia o a nombre de casas principales en el exterior, se dedique a la compra y exportación de este producto, previa inscripción en el registro correspondiente del Instituto del Café.” Estadísticas del ICAFE señala que en la cosecha 2003-2004 se registraron 64 firmas al nivel nacional, quienes exportaron alrededor de 2 320 472 quintales de café.

Este tipo de empresas son clasificadas según tipo de organización, tales como: a) empresas cooperativas (23%), las cuales exportaron un 9% de la producción total y b) no cooperativas o empresas independientes (77%), la cuales exportaron el 91% restante (ICAFE, 2004). Para el caso de estudio, en la zona de Los Santos, se entrevistaron a once empresas exportadoras, las cuales fueron identificadas a través de las entrevistas realizadas a los productores y beneficiadores, esto con el fin de abarcar únicamente a las que operan dentro de la zona en mención. Según tipo de organización, la muestra está conformada de la siguiente manera: un 73% son catalogados como empresas independientes y un 27% como cooperativas. Al estudiar la procedencia del capital de las firmas exportadoras, se encontró que un 26% es capital nacional, mientras que el 74% restante proviene principalmente de Estados Unidos, Alemania y Colombia, tal y como lo demuestra el gráfico siguiente.

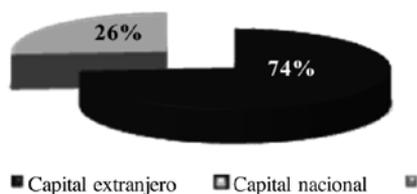
**Cuadro 2**  
**Producción de café por zona en fanegas**  
**Cosecha 2002-2003**

	Central	Occidental	Los Santos	Turrialba	Pérez Zeledón	Coto Brus	Norte
<b>Total</b>	555 656	561 505	813 012	219 338	403 582	271 979	96 509
<b>Porcentaje</b>	<b>19%</b>	<b>19,2%</b>	<b>27,8%</b>	<b>7,5%</b>	<b>13,8%</b>	<b>9,3%</b>	<b>3,3%</b>

Fuente: ICAFE, 2005

8 El café oro es el endospermo seco del fruto del cafeto que corresponde al llamado “café verde” en el mercado y en el comercio internacional. (ICAFE, 2004)

**Gráfico 1**  
**Participación de las empresas exportadoras de café, según origen de capital**



**Fuente:** Encuesta aplicada a exportadores. Mayo del 2005.

Pese a que se identificó una mayor cantidad de exportadores de capital nacional, se resalta que las empresas extranjeras son las que dominan el proceso de exportación del producto, tanto en términos absolutos y relativos, tal como se muestra a en el cuadro 3:

En este capítulo se analizan las implicaciones de las empresas exportadoras de capital internacional en términos de su interacción con los demás actores de la cadena. Las firmas exportadoras transnacionales se caracterizan por mantener un número reducido de accionistas, al mantener como máximo a cinco socios, lo cual demuestra que este segmento de la cadena es manejado por pocas personas.

Caso contrario sucede en las empresas cooperativas, quienes concentran el mayor número de beneficiarios directos de la etapa de exportación del grano. Ejemplos de ello es COOPETARRAZÚ R.L, empresa que sostiene alrededor de 2500 asociados, COOPEDOTA R.L cuenta con 750 asociados y COOCAFE R.L. dentro del cual se integran 3000 productores de todo el país, a través de sus cooperativas afiliadas. Dicho consorcio, fue creado para ser el ente exportador de seis cooperativas:

**Cuadro 3**  
**Exportaciones de las firmas entrevistadas**  
**Cosecha 2003-2004 (fanegas)**

Empresa	Origen del Capital	Exportación (fanegas)
CECA S.A	Alemania	315 000
CAFÉ CAPRIS S.A	Inglaterra	297 000
COOPETARRAZÚ R.L.	Costa Rica	135 000
COOPEDOTA R.L.	Costa Rica	77 600
BENEFICIO SANTA ELENA	Colombia	18 600
RÍO TARRAZÚ O LA MINITA	Estados Unidos	18 000
MONTAÑAS DEL DIAMANTE	Costa Rica	10 640
MONJES TARRAZÚ O EXPORTADORA MONTE REY	Estados Unidos	7 200
CORICAFE	Costa Rica	3 000
COOCAFE R.L.	Costa Rica	2 500
DELICAFE S.A	Costa Rica	ND

**Fuente:** Encuesta aplicada a exportadores. Mayo del 2005.

- COOPETILA R.L,
- COOPELDOS R.L
- COPELLANOBONITO R.L
- COOPESANTAELENA- R.L,
- COOPESARAPIQUÍ R.L,
- COOPEMONTESDEORO R.L,
- COOPEPILANGOSTA R.L,
- COOPABUENA R.L
- COOPECERROAZUL R.L.

Independientemente de sus países de origen las empresas exportadoras dirigen su atención al mercado de Estados Unidos y algunos países europeos, y en los últimos años hacia Japón, según se puede observar en el gráfico 2:

Como se demuestra el gráfico anterior, Estados Unidos y los países europeos son los principales mercados de destino del café producido en Los Santos, gracias a su reconocida calidad. Estos países utilizan el café costarricense de dos maneras, el primero puro y el segundo, en mezclas con cafés de inferior calidad para elevar el nivel de la taza en cuanto a sabor, aroma, acidez y demás características.

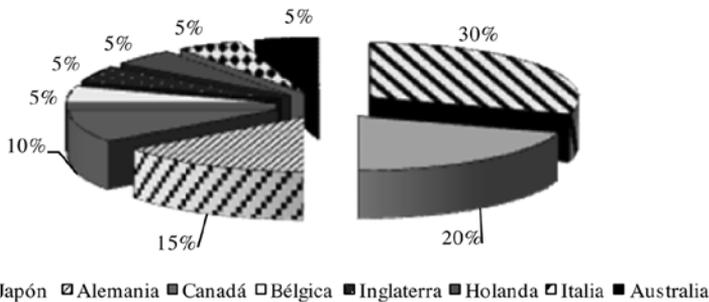
Para atender las exigencias de los consumidores extranjeros, las empresas entrevistadas exportan, principalmente, cafés especiales o no tradicionales, tales como el *café*

*gourmet* (cafés especiales por su mejor presentación, aroma y un precio superior a los cafés regulares), los *cafés amigables y ecológicos* (utilizan principalmente la técnica de producción bajo sombra, lo que permite mejorar el hábitat para la fauna) y los *cafés orgánicos* (se caracterizan por el bajo empleo de agroquímicos en la etapa de producción, el control biológico de plagas y el uso de la sombra).<sup>9</sup>

Estos mercados han crecido cerca de un 300% en los últimos años, principalmente por las siguientes razones: segmentación de los mercados, cambio en los gustos y preferencias de consumidores más exigentes, publicidad más agresiva, mayor demanda de productos clasificados como “ecológicos” o “amigables con el ambiente” y regulaciones más exigentes para las compañías encargadas de otorgar los “sellos verdes”, lo que garantiza una mejor calidad de los cafés especiales (FINANCIO S.A, 2004:85). A fin de llegar hasta estos mercados, las empresas exportadoras pueden recurrir a las exportaciones directas o a través de intermediarios internacionales. En el caso de las cooperativas

<sup>9</sup> En el caso costarricense, se empezaron a registrar por separado las exportaciones de café orgánico a partir de la cosecha 1997-1998. (FINANCIO S.A, 2004:86).

**Gráfico 2**  
**Países de destino de las exportaciones del café producido en Los Santos**



Fuente: Encuesta aplicada a exportadores. Mayo del 2005.

COOPEDOTA R.L y COOPETARRAZÚ R.L es importante mencionar que del total de producción destinada a la exportación, un 40% es comercializado directamente por ellas mismas y un 60% lo hacen a través de otras firmas e intermediarios nacionales y extranjeros.

Por su parte, las empresas independientes utilizan intermediarios tales como: a) tostadores internacionales, ejemplos Twen Trade, Cafinter y b) importadores extranjeros tales como STARBUCKS, Avan Nelly, Gepa, Oxfam, D.R.W, ILICAFE de Italia y UNICAFE de Japón. Dicha relación se basa principalmente en el cumplimiento de los contratos de ventas, donde se estipula la cantidad de café, el precio pactado según la mecánica de la Bolsa de Productores Básicos de Nueva York (NYC), el puerto de destino, el diferencial (premios o castigos según mercado) y la forma de pago.

### 3.3 El crédito y la competitividad en la cadena del café de Los Santos

En este capítulo se exploran las relaciones de financiamiento de los tres primeros segmentos de la cadena: productores, procesa-

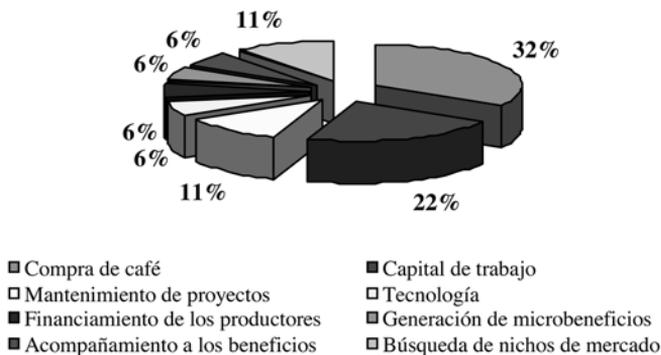
dores y exportadores con los distintos tipos de fuentes mencionadas en la sección anterior, describiendo primero los usos principales de los recursos financieros obtenidos y después las fuentes de donde provienen.

Como se aprecia en la Figura 1, estos dan lugar a un flujo físico de producto desde los productores hacia los segmentos de la etapa internacional de la cadena y a cambio reciben un flujo de recursos financieros provenientes de los pagos realizados por los agentes y de instituciones financieras nacionales e internacionales. Como los gráficos 3, 4 y 5 señalan, cada uno de estos agentes asigna los flujos de financiamiento a distintas actividades del giro normal de su negocio.

#### 3.3.1. Las necesidades de crédito

El gráfico 3 muestra como los exportadores, quienes preparan, negocian y venden el café nacional a compañías importadoras o tostadoras que operan en los principales países consumidores, tienen como su principal necesidad de financiamiento la compra del café, ya sea a los beneficios o a los productores socios e independientes (32%).

**Gráfico 3**  
Necesidades de financiamiento de las firmas exportadoras



Fuente: Encuesta aplicada a exportadores. Mayo del 2005

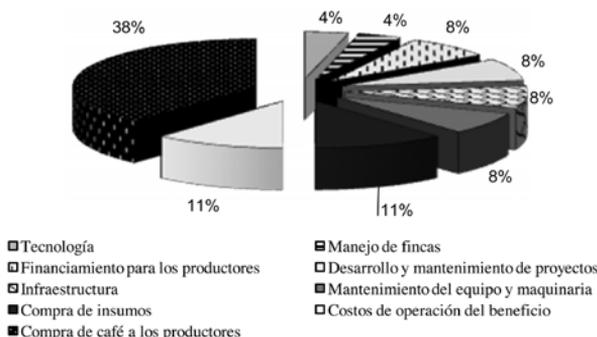
Esta actividad les asegura la obtención de la materia prima que les permitirá su continuidad en el mercado, satisfaciendo las exigencias de los clientes.

En segundo lugar, se encuentran el crédito para capital de trabajo<sup>10</sup> (22%), referido principalmente, a los gastos de operación de las empresas, el cual implica pago de salarios y planillas, servicios de oficina, y demás gastos relacionados al funcionamiento propio de la empresa exportadora. La tercera necesidad de financiamiento está compuesta por el área de mantenimiento de proyectos como por ejemplo campañas de promoción de ventas, el mejoramiento de la maquinaria y equipo, la ampliación y reparación de la infraestructura existente, entre otros (11%). En cuarto lugar se encuentra la búsqueda de nuevos nichos de mercado, para lo cual se requiere incurrir en costos tales como elaboración de estudios de mercados, giras con fines comerciales a los futuros países extranjeros y consumidores, organización de ferias o eventos promocionales, entre otros, que permitan un acercamiento con clientes potenciales y la ampliación de sus fronteras comerciales (11%).

Finalmente, se encuentran la compra y mejoramiento de la tecnología (6%), la generación de microbeneficios, el acompañamiento a los beneficios (6%) y el financiamiento a los productores (6%). A continuación se presenta un gráfico que resume las principales necesidades de financiamiento de las firmas exportadoras:

Según se muestra en el gráfico 4, las empresas beneficiadoras o beneficios de café, presentan las siguientes necesidades de financiamiento. En primer lugar se encuentra la compra de la materia prima en esta etapa de la cadena, es decir, el café cereza (37%), ya que estas empresas deben invertir de \$1.000.000,00 hasta \$1.500.000,00, para obtener el grano; en segundo lugar aparece los costos de operación del beneficio (12%), los cuales se estiman en \$20 por fanega procesada y en tercer lugar, la compra de insumos (11%) requeridos en la fase de producción, los cuales son entregados a los productores asociados a las empresas o a los mismos dueños que se encargan de esta etapa. A continuación se presenta un gráfico que resume estas necesidades de crédito al nivel de los beneficios.

**Gráfico 4**  
**Necesidades de financiamiento de los beneficios**



**Fuente:** Encuesta aplicada a beneficios. Mayo del 2005.

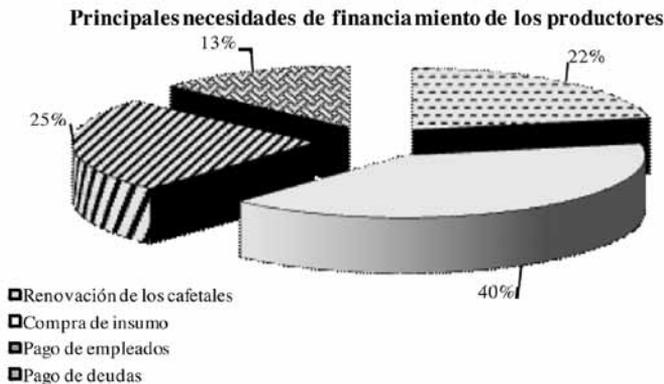
<sup>10</sup> El capital de trabajo está conformado por los activos circulantes que representan la porción de inversión disponible para las operaciones de las actividades empresariales (Gitman, 2003).

De lo anterior se deduce que tanto en la etapa de exportación y beneficiado la principal necesidad de financiamiento corresponde a la compra de la materia prima, es decir, el grano de café, requerido para desarrollar las etapas de procesamiento y comercialización del café, seguido por los costos de operación de las empresas o capital de trabajo. Actividades que demandan la mayor cantidad de recursos en un periodo de tiempo muy corto. Por otro lado, en la etapa de producción, la principal necesidad de financiamiento consiste en la asistencia de los cafetales, también denominada capital trabajo (40%). Estudios del ICAFE estiman que el costo en la etapa de producción con tecnología media oscila entre los  $\$18\,254,00$  por fanega. La segunda necesidad de financiamiento corresponde al pago de los empleados (25%), encargados de la asistencia del cafetal y la recolección del grano, cuyos costos por fanega están esti-

mados en  $\$27.965,00$  por fanega. La tercera demanda de crédito del sector corresponde a la renovación de los cafetales (22%), la cual se ha convertido en un problema dentro de la zona en estudio debido al agotamiento de las plantaciones, por lo que la mayoría de productores están iniciando el proceso de renovación de las matas por lotes, cuyo costo estimado es de  $\$645\,232,00$  por hectárea.

Finalmente, el pago de deudas con entidades financieras y proveedores corresponde a una necesidad de crédito que presentan los productores (13%), deudas que fueron adquiridas para cubrir parte de sus costos de producción y que no alcanzaron subsanar debido a los bajos precios del grano e inclusive a la mala administración de los recursos. A continuación se presenta un gráfico que resume las principales necesidades de financiamiento de los productores.

**Gráfico 5**  
**Principales necesidades de financiamiento de los productores**



**Fuente:** Encuesta aplicada a beneficios. Mayo del 2005.

### 3.3.2 Las fuentes internacionales de crédito

Las fuentes financieras que operan en el ámbito internacional financian principalmente la fase de exportación (57%) y simultáneamente a los beneficios (43%). Del total de las fuentes financieras identificadas se encontró que un 63% mantienen unos programas crediticios denominados *créditos globales*, en los cuales, cualquier persona física o jurídica puede ser sujeto de crédito si cumple con los requisitos estipulados por cada entidad bancaria.

OIKOCREDIT dirige un 27% de sus créditos al sector cafetalero y un 8% son créditos de desarrollo. OIKOCREDIT (Sociedad Cooperativa Ecueménica de Desarrollo) es una organización de ámbito internacional, bajo legislación holandesa que se puede caracterizar como una fuente semiformal de carácter internacional. Sus inicios se remontan a la Asamblea del Consejo Mundial de Iglesias de 1968, en Uppsala, cuando miembros de iglesia consideraron imprescindible la creación de un instrumento alternativo para las inversiones de la iglesia, para lo cual crearon EDCS, actualmente OIKOCREDIT.

Esta entidad funciona como un organismo de desarrollo encargada de trasladar recursos denominado Fondo Privado de Inversión Socialmente Responsable (ISR) que se convierten en créditos preferenciales a aquellas organizaciones de desarrollo sin fines de lucro y con impacto dentro de la sociedad, tales como asociaciones cooperativas, grupos de mujeres, protección del ambiente, animales y especies, entre otras, con el objetivo de ser invertido en proyectos de subsistencia y desarrollo de la población.

Actualmente, OIKOCREDIT mantiene doce oficinas regionales en los cinco continentes (Kenya, Costa de Marfil, Zimba-

bwe, Sudáfrica, Ghana, India, Indonesia, Filipinas, Costa Rica, Uruguay, Chile y Holanda), siete oficinas locales (Tailandia, Bolivia, Brasil, Perú, Bulgaria, Rumania y República Eslovaca) y una oficina internacional de apoyo en Holanda.

Estos programas crediticios dedican cerca del 90% de sus recursos para atender necesidades de los productores tales como: 1) capital de trabajo, 2) aprovisionamiento insumos, en este caso, la compra de la materia prima o el grano, 3) financiamiento de exportación e importación, 4) pago de proveedores locales y en el exterior, 5) cartas de crédito, 6) compra de activos físicos como maquinaria y equipo y propiedades y 7) remodelación de la infraestructura. El restante 10% es financiamiento dirigido a los beneficiadores.

Estos programas de crédito ofrecen sus servicios en moneda extranjera, principalmente dólares. Estas entidades bancarias definen las tasas de interés de sus programas de crédito con base en la tasa flotante LIBOR más dos puntos porcentuales, dando como resultado una tasa promedio que oscila en un 8% y un 82% de los créditos que ofrecen las fuentes internacionales son a largo plazo, de 3 a 5 años plazo, bajo la figura de créditos revolutivos y 18% a corto plazo, de 1 a 6 meses. Los bancos internacionales financian hasta un 80% del valor del contrato. Al nivel internacional, estas entidades exigen los siguientes tipos de garantías: hipotecaria y contratos de exportación. El tiempo de formalización del crédito al nivel internacional toma de una a dos semanas como máximo; dada su rapidez y agilidad son preferidas por las firmas exportadoras.

Al nivel nacional se encuentran las siguientes fuentes de recursos a las que pueden acceder los agentes de la cadena del café: bancos extranjeros como el Banco Alemán Platino (conocido como Banco Continental de Panamá, quien se ha caracterizado por

ofrecer líneas de crédito especiales al sector cafetalero), el Banco Cuscatlán y el Banco Lafise. Esas entidades ofrecen *créditos globales*.

Finalmente, con respecto a las fuentes informales no se presentó información y con respecto al autofinanciamiento se encontró que, al igual que en el caso de los beneficios, las empresas exportadoras recurren a dos fuentes principales de recursos: 1) solicitud de fondos a la casa matriz para cubrir sus costos de operación e inversión, ejemplo CAFÉ CAPRIS S.A y 2) utilizar los recursos obtenidos en el procesamiento y comercialización del grano. Para representar este último caso, se tomará a la empresa Monjes Tarrazú o Exportadora Monte Rey, quienes ante malas experiencias con bancos privados para la solicitud de préstamos y el resguardo de sus intereses, prefirieron autofinanciarse.

### 3.3.3 Las fuentes nacionales de crédito

El sistema financiero, que está formado por un flujo de recursos financieros que fluyen tanto dentro como fuera de la cadena, clasificados de acuerdo a los límites geográficos en nacionales e internacionales, y según las fuentes formales, semiformales e informales, muestra distintos niveles de participación en los diferentes segmentos de la cadena del café en la región de Los Santos.

Según se muestra en el Cuadro 4, se encontró que las fuentes formales de crédito que operan a nivel nacional se orientan principalmente a financiar la fase de beneficiado (58%) y seguidamente a la fase de producción (42%). Del total de las fuentes financieras identificadas se descubrió que un 58% mantienen programas crediticios dirigidos a atender al sector agropecuario, dentro del cual se incluye la actividad cafetalera, un 33% está formado por programas especiales para el sector cafetalero, desarrollado por los beneficios, exportadores y

la ley especial del FONECAFE, y un 9% ofrecen programas globales de crédito, es decir, cualquier persona física o jurídica puede ser sujeto de crédito si cumple con los requisitos estipulados por cada entidad bancaria.

Se identificaron como fuentes de financiamiento formal al Banco Nacional de Costa Rica (BNCR), al Banco Popular y de Desarrollo Comunal (BPDC) y tres programas o fideicomisos especiales. El BNCR a través de las Juntas Rurales de Crédito<sup>11</sup> ofrece crédito al sector cafetalero en las etapas de producción y beneficiado, a fin de cubrir los costos de operación de los agentes. El BPDC atiende al sector agropecuario y específicamente, al cafetalero a través de una banca corporativa, vista como una línea de crédito de tipo empresarial-institucional que abarca a las pequeñas y medianas empresas agropecuarias. Ofrece facilidades crediticias en cuanto a tasa de interés y plazo y se dirige tanto a los productores como a los beneficios de café que cumplan con las exigencias y requisitos establecidos por la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF).

11 Las Juntas Rurales de Crédito están formadas por personas físicas o jurídicas dedicadas a actividades agropecuarias que reciben ingresos anuales hasta de \$75 000. Su misión consiste en “facilitar el crédito al pequeño productor agropecuario, para evitar la usura y para ampliar y diversificar la producción agrícola, como principal actividad económica del país”. (Banco Nacional, 2002:10). En la actualidad, las Juntas Rurales de Crédito forman parte del programa BN Desarrollo, como la unidad de dirección del programa de servicios financieros, dirigido a atender a sectores como micro, pequeña y mediana empresa, las Juntas Rurales de Crédito dirigido a los pequeños productores agropecuarios y la Banca de Segundo Piso. (BNCR, 2000:10).

**Cuadro 4**  
**Características del crédito de las fuentes formales**

Fuente	Origen de recursos	Usos del crédito	Tasas de interés	Plazos del crédito	Garantías exigidas	Plazo de formalización 1/	Monitoreo y control
Banco Nacional de Costa Rica	Capital (utilidades retenidas) y depósitos del público	USOS:  - Insumos, maquinaria, equipo y propiedades, mejoramiento de infraestructura, transferencia de tecnología, desarrollo de innovaciones: 85%  - Renovación de cafetales: 15% SECTOR DE CAFE:  - Producción: 42%  - Beneficiado: 58%	Tbp + 6 puntos	Producción: 1-6 meses Beneficiado: 1, 3 y 5 años	Hipotecaria y fiduciaria. En desuso la prenda cafetalera y los contratos de exportación	80% en 3 meses 20% en 6 meses	Visita trimestral
Banco Popular y de Desarrollo Comunal	Capital (utilidades retenidas) y depósitos del público		Tbp + 6 puntos	Producción: 1-6 meses Beneficiado: 1, 3 y 5 años	Hipotecaria y fiduciaria. En desuso la prenda cafetalera y los contratos de exportación	80% en 3 meses 20% en 6 meses	Visita trimestral
FONECAFE	Préstamos externos, emisión de bonos, aporte de ICAFE y recursos estatales		Basada en el precio en rieles o en el precio internacional	Producción: hasta 15 años	Hipotecaria y fiduciaria.	80% en 3 meses 20% en 6 meses	ND
FIDAGRO	Aporte de bancos estatales, privados y del INS, préstamos externos		Tbp - 2 puntos	Producción: hasta 15 años	Hipotecaria y fiduciaria.	80% en 3 meses 20% en 6 meses	ND
MAG-PIPA	Recuperación de préstamos a Fertica y Fedecoop		Tbp + 4,5 puntos	Producción: hasta 15 años	Hipotecaria y fiduciaria.	80% en 3 meses 20% en 6 meses	ND

**Fuente:** Trabajo de campo. Salazar Rivera (2006). Tbp: Tasa básica pasiva, establecida por el Banco Central de Costa Rica (BCCR). INS: Instituto Nacional de Seguros. 1: Entrega de solicitudes, análisis y verificación de la información, visitas de ejecutivos y entrega del monto solicitado.

El primer fideicomiso o fondo especial creado para atender el café y ayudarlo a salir de la crisis fue el Fondo Nacional de Estabilización Cafetalera (FONECAFE) nace en el año 1992 bajo la Ley N° 7301, a cargo de un grupo de cafetaleros que se dieron a la tarea de concebir y ejecutar un plan capaz de constituirse en el soporte de la actividad cafetalera en un momento en que el precio del grano era inferior a los \$45 o \$46 por quintal, monto que impedía cubrir los costos de la actividad y que aumentaba el endeudamiento del sector. El Fondo nació para alargar los plazos de cancelación de los compromisos adquiridos por los productores con los bancos para financiar su producción y cosechas.

El segundo fondo o fideicomiso especial fue creado el 6 de diciembre del 2001. Se aprobó la Ley N° 8147, referente al Fideicomiso para la Protección y Fomento Agropecuarios para Pequeños y Medianos Productores (FIDAGRO), cuyos objetivos son la compra y readecuación de las deudas de los productores agropecuarios, adquiridas con instituciones financieras reguladas por la SUGEF o por Ley Especial, y con instituciones u organizaciones públicas o privadas, con o sin fines de lucro, legalmente constituidas y autorizadas por el Comité de Fideicomiso.

El tercer Fideicomiso es el MAG-PIPA/ BANCRÉDITO, creado el 30 de abril de 1986, para apoyar al sector agropecuario, para la ejecución del Programa de Incremento a la Productividad Agrícola (PIPA). El Banco Crédito Agrícola de Cartago (BANCRÉDITO) es el responsable de la administración de los recursos del fideicomiso.

Las fuentes semiformales de financiamiento se clasifican según las categorías mostradas en el cuadro 5.

**Cuadro 5**  
**Fuentes semiformales de crédito**

Categoría
1. <i>Beneficios nacionales</i>
2. <i>Beneficios transnacionales</i> Palmichal S.A.
3. <i>Sector cooperativo</i> Coopesanmarcos R.L. INFOCOOP
4. <i>Firmas exportadoras cooperativas</i> Coocafé R.L. Coopellanobonito R.L. Coricafé S.A. y Asoprocafé

**Fuente:** Trabajo de campo. Salazar Rivera (2006)

No se pudo contar con información sobre características del crédito para estas fuentes. Sin embargo, se pudo determinar que las de mayor importancia son los beneficios. Ellos otorgan crédito en efectivo o a través de la entrega de insumos a los productores para el cuidado y mantenimiento de las fincas, y para el consumo familiar y personal, mientras obtienen las utilidades de la cosecha. Sin embargo, después de la crisis cafetalera que se reflejó en la reducción de la producción a nivel nacional, la pérdida de fincas para ser reemplazadas por proyectos urbanísticos, la disminución del número de productores, el abandono de cafetales, el aumento de las deudas adquiridas con entidades bancarias y la incapacidad de pago de los productores, los beneficios decidieron concentrarse únicamente en el proceso de industrialización del grano.

En la actualidad, aún se pueden encontrar beneficios que ofrecen financiamiento a los productores, tal es el caso de las cooperativas, quienes mantienen líneas de crédito cafetalero, dirigido a cubrir los costos de producción, ya sea en efectivo o

por medio de la entrega de insumos, para lo cual mantienen un centro de suministros. Igualmente, ofrecen líneas de crédito personal para sus asociados; sin embargo, no es muy utilizada por los productores, ya que su mayor preocupación es la asistencia de los cafetales.

En el caso de los beneficios transnacionales, PALMICHAL S.A, ofrece el servicio de financiamiento a los productores a través de la venta de insumos y el pago de la compra del café por adelantado, estrategias que le aseguran contar con el número de productores y la producción requerida para su debido procesamiento y comercialización.

Entre las opciones de financiamiento a través de cooperativas de ahorro y crédito<sup>12</sup> se identificó en la etapa de producción a COOPESANMARCOS R.L, cooperativa formada por productores y otros empleados de los cantones de Tarrazú, Dota y León Cortés.

Dentro de las instituciones estatales que ofrecen el servicio de financiamiento al sector cafetalero se encuentra el Instituto Nacional de Fomento Cooperativo (INFOCOOP), creado por Ley N° 5185 del 20 de febrero de 1973. El INFOCOOP es una institución pública descentralizada para impulsar el desarrollo armónico del cooperativismo en el país y brindar asistencia técnica a las cooperativas y conceder créditos a las empresas cooperativas en condiciones favorables para el desarrollo de sus actividades. En el caso específico del café, el INFOCOOP no mantiene una línea

específica para esta actividad, sino que se engloba dentro del crédito dirigido a atender al sector agroindustrial.

Finalmente, el financiamiento de las firmas exportadoras cooperativas ha surgido en los últimos años con el objetivo de controlar las etapas iniciales de la cadena. El primer ejemplo corresponde al consorcio cooperativo COOCAFÉ R.L quien ofrece este servicio a las cooperativas asociadas, en este caso, COPELLANOBONITO R.L. y el segundo, es la empresa CORICAFE S.A, la cual mantiene una alianza estratégica entre el beneficio Grano de Oro y la asociación de productores ASOPROCAFÉ.

Por último, con relación a las fuentes informales de financiamiento, el trabajo de campo no pudo abordar el crédito de prestamistas tradicionales, vendedores a pagos o polacos y asociaciones comunales locales, pero si el crédito de amigos, parientes y familiares. A estas fuentes de financiamiento recurren productores que no cuentan con los recursos suficientes para cubrir las necesidades de la finca ni del consumo personal y familiar, pero además, que no son aceptados dentro del sistema bancario nacional. Muestras de recurrir al autofinanciamiento se encontraron presentes en el segmento de producción agrícola, donde los productores emplean utilidades generadas en la cosecha de café anterior u otras actividades complementarias como la ganadería y la siembra de árboles frutales, y en las empresas beneficiadoras como VOLCAFE S.A, que utilizan recursos provenientes de la casa matriz o utilidades generadas por la misma actividad cafetalera.

### 3.3.4 La competitividad

De los resultados del estudio (Salazar, 2006), se pudo concluir que la crisis cafetalera y el uso de recursos crediticios provenientes de las distintas fuentes a través de distintos programas de crédito, debió

12 La Ley de Asociaciones Cooperativas y Creación del Instituto Nacional de Fomento Cooperativo (N° 6756 del 22 de junio de 1973) establece que una cooperativa de ahorro y crédito es aquella empresa, sin fines de lucro, cuyo propósito es fomentar en sus asociados, el hábito del ahorro y la prestación de otros servicios financieros bajo un esquema empresarial y con los principios de democracia y solidaridad.

dar lugar a innovaciones en los tres principales segmentos de la cadena para salir de la crisis. Sin embargo, esto no ocurrió y los agentes tuvieron que recurrir a sus propios recursos.

Algunos de los usos que el crédito pudo tener en siembra y recolección, procesamiento o beneficiado y exportación se detallan a continuación. En el segmento de siembra y producción se impulsó la producción de abono orgánico, el mantenimiento y renovación de cafetales y los procesos de certificación de las mejores prácticas de siembra del grano en condiciones amigables con el ambiente. De igual forma, en el segmento de beneficiado las innovaciones introducidas fueron la automatización en el proceso de pesado del café, la compra de hornos amigables con el ambiente, la creación de subproductos como el abono orgánico elaborado a partir de la broza, la compra de computadoras para las labores administrativas, la compra de maquinaria y equipo y finalmente, la compra de tanques para la sedimentación y purificación del agua. En el segmento de la exportación, se invirtió en mantenimiento y compra de maquinaria, en la ampliación de las instalaciones centrales, en la compra de propiedades para el desarrollo de proyectos ecoturísticos, en el desarrollo de un programa de estudios de mercado, en la implementación de certificaciones y en el posicionamiento de marca en los mercados internacionales.

#### **4. Conclusiones**

Al analizar las necesidades de financiamiento en cada segmento de la cadena se determinó que en las etapas de exportación y beneficiado éstas corresponden a la compra de la materia prima (es decir a la compra de grano) y al crédito para capital de trabajo (costos de operación como pago de salarios). Por su parte, en la fase de producción, las áreas que demandan una mayor cantidad de recursos crediticios son la

asistencia y renovación de los cafetales, y la readecuación de deudas.

Se nota una clara diferencia entre las fuentes financieras preferidas y utilizadas por los agentes de la cadena, ya que los exportadores recurren principalmente a la banca internacional, en tanto que los beneficiarios y productores acuden a la banca nacional. Las firmas exportadoras prefieren recurrir a la banca internacional, porque son fuentes ágiles. La banca internacional es oportuna y competitiva, al ofrecer programas crediticios basados en una tasa de interés competitivas y plazos de tres a cinco años, (lo que se facilita mantener créditos revolutivos), exigir garantías accesibles tales como los contratos de exportación y porque el cuyo estimado para la formalización es de aproximadamente dos semanas.

Dentro de la banca nacional, la principal representación de fuentes financieras es el Banco Nacional de Costa Rica, entidad preferida por los agentes debido a la antigüedad de las relaciones existente con esta entidad bancaria, ya que las empresas locales nacieron bajo la tutela de este banco.

En materia de posibilidades de acceso a las fuentes financieras se demostró que los agentes exportadores y beneficiarios tienen mayores facilidades de obtener créditos de las fuentes formales, gracias al grado de concentración de la actividad y a la fuerte influencia que tienen en el manejo de la producción. Se caracterizan también por el uso de tecnología avanzada, tienen muchos años de experiencia en la actividad y cuentan con mercados seguros tanto nacional como internacionalmente. Cuentan además con activos importantes en sus oficinas centrales, beneficios y demás propiedades.

Caso contrario sucede con los productores, quienes presentan mayores dificultades para acceder a las fuentes formales de financiamiento, ya que éstos son considerados una

población vulnerable al manejar pequeños volúmenes de producción, no cuentan con los activos suficientes aceptables como garantías, y finalmente, carecen de cultura empresarial para mantener un adecuado registro de sus operaciones y costos. Ello explica el surgimiento de fuentes de financiamiento de tipo semiformal e informal para atender a los agentes de este segmento de la cadena.

Dentro de las nuevas fuentes de financiamiento que han surgido en los últimos años en atención al sector cafetalero, aparecen las fuentes semiformales (beneficios) e informales (exportadores), desarrolladas principalmente por empresas transnacionales. Estas empresas están implementando una agresiva estrategia de coordinación, es decir, de adelante hacia atrás de la cadena, utilizando dos mecanismos: el primero, a través de pagos adelantados en efectivo; y el segundo, brindando servicio de financiamiento, ya sea en efectivo o bajo la figura de la prestación de insumos y asistencia a los cafetales. Tales estrategias han provocado que agentes financieros locales pierdan espacios importantes de financiamiento de la actividad cafetalera,

Se nota también un marcado temor al endeudamiento por parte de los agentes de la cadena del café, visto como una consecuencia directa de la crisis del grano, en la cual los bancos cerraron sus puertas al sector e hicieron cumplir las garantías hipotecarias. Los agentes productivos solicitaron crédito únicamente para cubrir sus costos de operación y compra del grano, pero desafortunadamente, las innovaciones en mantenimiento y remodelación de la infraestructura, en compra de maquinaria y equipo, en desarrollo de nuevos proyectos y creación de productos derivados, en capacitación periódica y acceso a tecnología avanzada, entre otros, quedaron relegadas a la disponibilidad de recursos propios, en criterio de los propios agentes productivos,

se vieron obligados a “crecer de acuerdo a nuestras propias capacidades financieras”.

El sistema financiero ofrece principalmente programas crediticios dirigidos a cubrir necesidades de los agentes de la cadena, tales como capital de trabajo, compra de activos, mejoramiento y remodelación de la infraestructura y desarrollo de nuevos proyectos. Sin embargo, no está atendiendo necesidades, igualmente importantes, tales como la creación de laboratorios para el control de la calidad en el procesamiento del grano, formación de técnicos profesionales en el procesamiento y mejoramiento de la calidad del grano, inversión en campañas para aumentar el consumo nacional del café, investigación y desarrollo de nuevos conceptos y marcas, proyectos de generación de valor agregado al producto, búsqueda de nuevos mercados y estrategias de penetración que permitan aumentar el conocimiento de las tendencias del mercado, entre otros.

### Bibliografía

- Aiginger, K. (1998). *A framework for evaluating the dynamic competitiveness of countries*. Structural Change and Economic Dynamics.
- Bolaños, R. (1993). “Apuntes sobre la reforma bancaria”. En *Reforma financiera en Costa Rica: Perspectivas y Propuestas*. Academia de Centroamérica. Ohio State University.
- Carranza, C. (2001). “Crédito agropecuario y sostenibilidad de la agricultura”. *Revista Economía y Sociedad*, N°16, Mayo-Agosto. Escuela de Economía. Universidad Nacional. Heredia, Costa Rica. Editorial FUNA.
- \_\_\_\_\_ (2002). “Aplicación del modelo Tobit a la estimación de la oferta de crédito agropecuario en Costa Rica.” *Revista Economía y Sociedad*, N°19, Mayo-Agosto. Escuela de Economía. Universidad Nacional. Heredia, Costa Rica. Editorial FUNA.

- \_\_\_\_\_ (2005). "Probabilidad de acceso al crédito agropecuario en Costa Rica: Estimación con variable dependiente censurada y muestras truncadas". Sometido a la Revista Centroamericana de Ciencias Sociales. FLACSO.
- Carranza, C. y Díaz, R. (2007). "Mercados financieros en las cadenas globales de mercancías: una aproximación conceptual". Revista ABRA, No. 34. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad Nacional, Heredia, Costa Rica.
- Chávez, J. (2001). *Competitividad internacional de la industria cafetalera costarricense*. Tesis de Maestría en Política Económica, con énfasis en Economía Internacional, Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible (CINPE): Universidad Nacional Autónoma.
- Díaz, R. (2004). "Políticas y estrategias para el desarrollo competitivo de las agrocadenas: Caso de Costa Rica". En: Romero Padilla, César y Wim Pelupessy. *Teorías y prácticas del enfoque cadenas globales de mercancías en América Latina*. Cochabamba, Colombia.
- Díaz, R. y Rodríguez, G. (2002). *Relacionamiento con los actores sociales en las agrocadenas alimentarias: metodologías para el proyecto: Cadenas Agroalimentarias para el Desarrollo Sostenible en Centroamérica*. Universidad Nacional.
- Espinoza, J. (2000). *El sistema financiero costarricense: Principales reformas y tareas pendientes*. San José, Costa Rica. Academia de Centroamérica.
- Esser y otros. (2001). "Competitividad Sistémica y Desarrollo". En *Teoría del Desarrollo, nuevos enfoques y problemas*, de Reinold E. Thiel. Caracas: Nueva Sociedad.
- Gereffi, G. (1994). "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Network". En Gereffi, Gary y Korzeniewicz.
- Gereffi, G. y Korzeniewicz (1994). *Commodity Chains and Global Capitalisms*. Praeger Publishers, Westport.
- Gibbon, P. (2001). *Upgrading primary production: A global commodity chain approach*. Center for Development Research, Copenhagen, Denmark.
- Gitman, L. (2003). *Principios de administración financiera*. Pearson Education, México.
- González, C., y otros. (1989). *Costa Rica: Fuentes de crédito para los agricultores*. San José, Costa Rica. Academia de Centroamérica y Ohio State University. Reporte sin publicar para el Banco Central de Costa Rica.
- \_\_\_\_\_ (1993). "Economía política de la nacionalización bancaria en Costa Rica: 1948-1990". En *Reforma financiera en Costa Rica: Perspectivas y Propuestas*. Academia de Centroamérica. Ohio State University.
- Hernández, R. (2002). *Evaluación del ciclo de vida del café costarricense: Un enfoque ambiental y socioeconómico*. Tesis de Maestría en Política Económica, con énfasis en Economía Ecológica y Desarrollo Sostenible, Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible (CINPE): Universidad Nacional Autónoma.
- Instituto del Café de Costa Rica (ICAFE) (1992). *Leyes y reglamentos usuales sobre café*. Edición revisada y actualizada agosto de 1992. San José, Costa Rica.
- \_\_\_\_\_ (2000). *Informe sobre la actividad cafetalera en Costa Rica: 2000*. San José, Costa Rica.
- \_\_\_\_\_ (2002). *Informe sobre la actividad cafetalera en Costa Rica: 2002*. San José, Costa Rica.
- Ivancevich, J. (1997). *Gestión, calidad y competitividad*. Editorial MC Graw Hill.
- Kaplinsky, R. (1999). *What can we learn from Value Chain Analysis?*. IDS.
- Lizano, E. (1993). "El sistema financiero: Retos y perspectivas". En *Reforma financiera en Costa Rica: Perspectivas y Propuestas*. Academia de Centroamérica. Ohio State University.
- Pelupessy, W. (2000). *El enfoque de la cadena global de mercancías como herramienta analítica en las economías en vías de desarrollo*. Instituto de Estudios del Desarrollo (IVO), Universidad de Tilburg, Holanda.
- Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Edición Vergara. Buenos Aires, Argentina.

- PRODESO (2003). *Cuaderno de Trabajo: Programa de Desarrollo Regional de los Santos* (UNCOSANTOS).
- Proyecto Estado de la Nación (2003). *Décimo Informe del Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible*. San José, Costa Rica. Programa Estado de la Nación.
- \_\_\_\_\_. 2004. *Décimo informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible*. San José, Costa Rica. Programa Estado de la Nación
- Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (SEPSA) (2004). *Boletín del estado agropecuario, N<sup>o</sup> 15*. Costa Rica.
- Vargas, J. (2004). "Resumen: El crédito cafetero en Colombia, economía, instituciones y política, 1920-2002". *Revista de Economía Institucional*. Volumen 6, Número 11, Segundo Semestre 2004.
- Villasuso, J. y otros (1984). *El sector productivo: Crisis y perspectivas*. Editorial Porvenir. San José, Costa Rica.
- Villegas, M. (1999). *Sistema nacional de innovación agropecuaria: El caso del café en Costa Rica*. Tesis de Maestría en Política Económica, con énfasis en Economía Ecológica y Desarrollo Sostenible, Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible (CINPE): Universidad Nacional.