



**Instituto Nacional de Fomento Cooperativo  
INFOCOOP**

**Proyecto FORGE (CEE-Francia-IICA)  
IDA-ITCR-SENARA**

Centro Interamericano de  
Documentación e  
Información Agrícola

12 ENE 1987

**MEMORIA DEL CEDIA  
PRIMER ENCUENTRO  
INTERCOOPERATIVO NACIONAL  
SOBRE LA  
ACTIVIDAD GANADERA  
Y TRANSFERENCIA  
DE TECNOLOGIA**



**Colegio Agropecuario de Orotina  
24-28 de febrero de 1986**



1111

IICA-CIDIA

Centro Interamericano de  
Documentación e  
Información Agrícola

12 ENE 1987

IICA — CIDIA

00004878

11CA  
E16  
IS9en

~~0000172~~.1  
~~000173~~.2

1. PRESENTACION	1
2. LISTA DE PARTICIPANTES	3
3. METODOLOGIA	5
4. PROGRAMA	9
5. RESULTADOS ECONOMICOS Y TECNICOS DE LAS COOPERATIVAS GANADERAS	11
5.1    Coope Avate	12
5.2    Coope Barro	15
5.3    Coope Belén	19
5.4    Coope Bernabela	22
5.5    Coope Coyolar	25
5.6    Coope Jusa	30
5.7    Coope Llano de Cortés	33
5.8    Coope Rio Cañas	36
5.9    Coope Rio Palmas	39
5.10   Coope Silencio	42
6. PANEL DE TECNICOS	45
7. EL MERCADO DE LA CARNE, COOPE MONTECILLOS	59
8. EL MERCADO DE LA LECHE, LA DOS PINOS	79
9. EL PUNTO DE VISTA DE LA FEDERACION DE CAMARAS DE GANADEROS DE COSTA RICA	87
10. LECTURA COMENTADA, "LA GANADERIA EN LA ENCRUCIJADA"	99
11. DIAGNOSTICO DE LA SITUACION DE LA GANADERIA EN LAS COOPERATIVAS	107
11.1   Indicadores técnico-económicos de las cooperativas	108
11.2   Diagnóstico	111
11.3   Estrategia	115
12. ANEXOS	
Anexo A- Complemento al Panel de técnicos	119
1. Cronograma de manejo sanitario y suplementación	121
2. Manejo de pastos	123
3. Registro individual de reproducción	129
Anexo B- Coope Montecillos	131
Anexo C- Federación de Cámaras de Ganaderos de Costa Rica	155
1- Programa de Reactivación de la Ganadería, breve resumen	155
2- Campo pagado de la Federación	171
Anexo D- Financiación de Ganado Vacuno	173



## PRESENTACION

Con el "Primer Encuentro Intercooperativo Nacional sobre la actividad ganadera y transferencia de tecnología", el Proyecto FORGE alcanza varios logros importantes:

- Analizar detenidamente una actividad principal o importante a la cual se dedican la casi totalidad de las cooperativas de producción o auto-gestión agropecuaria.
- En la situación de crisis que atraviesa la ganadería nacional, brinda a los productores asociados la mayor información posible sobre el comportamiento y las expectativas de los actores que intervienen en el sector (mercadeo de la carne con Coope Montecillos, mercadeo de la leche con Dos Pinos, la banca y el organismo gremial).
- Vincular la evaluación económica con la evaluación técnica de la actividad productiva, con una amplia participación de veterinarios y zootecnistas.
- Vincular la evaluación económica con la labor contable dentro de las cooperativas, familiarizando los directivos cooperativistas a buscar en los estados financieros los indicadores que permiten analizar la eficacia de su empresa.
- Fortalecer el apoyo interinstitucional a las cooperativas así como la interrelación entre cooperativas, buscando en cada institución y cooperativa el aporte en materia de capacidad y experiencia que cada uno puede brindar al conjunto de los productores organizados
- Mejorar en cada cooperativa la divulgación de la problemática ganadera-empresarial por medio de los micro-talleres de preparación al encuentro que fueran efectuados en cada cooperativa.
- Ampliar a nivel regional la reflexión sobre la problemática productiva (ganadería), empresarial (cooperativas) y de capacitación campesina, mediante la participación de representantes institucionales y campesinos de las vecinas Repúblicas de Nicaragua y Panamá.

Muy larga es la lista de las personas cuyo apoyo decidido permitió la realización del encuentro. Un especial agradecimiento se merecen:

- El INFOCOOP, a nivel de Sub-dirección Ejecutiva y Departamento de Planificación que colaboraron con su participación personal y su aporte económico.
- El Departamento de Organización Campesina y Asesoría Empresarial del IDA, así como las oficinas regionales de Coyolar y Santa Cruz.

- La Comisión Permanente de Cooperativas de Autogestión y la Federación de Cooperativas de Producción Agropecuaria (FECOPA), por el apoyo moral recibido.
- El Colegio Agropecuario de Orotina y su personal, por haber participado con sus alumnos y prestado sus instalaciones.
- En fin, por la extraordinaria atención que brindarán a los compañeros de las demás cooperativas y de las instituciones, quedamos muy agradecidos con Coope Barro y Coope Coyolar y especialmente con sus gerentes respectivos, Don Angel León y el Ing. Olman Quezada.

También solicitamos disculpas a Don Victor Miguel Arroyo, Subgerente del Banco Anglo costarricense, al Lic. Carlos Tames, gerente general de la Dos Pinos, a Pablo Bejarano y Herbert Badilla, respectivamente Presidente y Secretario del Consejo de Administración de FECOPA, por los problemas de índole técnico que impidieran la grabación y posterior transcripción, parcial o totalmente, de las charlas que ofrecieron.

PROYECTO FORGE

2. LISTA DE PARTICIPANTES

Coope AVATE	Rafael ANGULO Feliciano CASCANTE Vidal CORREA
Coope BARRO	Gerardo CHAVES HERNANDEZ Félix VARGAS ROJAS
Coope BELEN	Víctor CONTRERAS Miguel MARCHENA Pedro MARCHENA
Coope BERNABELA	
Coope COYOLAR	Rafael CALVO Carlos MONTERO Olman QUEZADA
Coope CUARROS	Sergio SALAS
Coope IAO (en formación) Colegio Agropecuario de Orotina	Julián Adanis ESPINOZA Marny GUERRERO RODRIGUEZ Carlos QUESADA PORRAS
Coope JUSA	Tomás ALEMAN José Félix LOBO Paulino ORTEGA
Coope LLANOS DE CORTES	Gregorio ALVARADO Luis Evelio BARAHONA José Boniche RODRIGUEZ
Coope RIO CAÑAS	Edgar BARRANTES José Antonio MONTES M.
Coope RIO PALMAS	
Coope SILENCIO	Carlos GRAJAL VEGA José JARA MONTENEGRO Rolando MADRIGAL M.
IDA	Alexis ALVARADO, Oficina Santa Cruz Andrés ALVARADO, DOCAE Francisco ESPINOZA, Proyecto FORGE Rodolfo MENESES, Oficina San Carlos Oswaldo RODRIGUEZ, Oficina Coyolar José SATRUCH, Oficina Coyolar

INFOCOOP

María Soledad CAMACHO, Proyecto FORGE  
Jorge OROZCO, Proyecto FORGE

ITCR

Juan Carlos CAMACHO, Proyecto FORGE  
Rodolfo FALLAS, Proyecto FORGE

SENARA

Ronald CASTRO  
Carlos ZAMORA

Proyecto Reordenamiento Agrario  
CEE NA/82-12

Rosa Ana ULATE SOTO

CPCA

Rafael TORRES

Proyecto FORGE

Guy CHRISTOPHE  
Denis PESCHE

Invitados Especiales

Alvaro BALDIZON MORALES - MIDINRA-  
Nicaragua  
José GUEVARA - MIDA - Panamá  
Domingo JIRON - MIDINRA - Nicaragua  
Luis Angel MONTALVAN CENTEÑO -  
MIDINRA - Nicaragua  
Isaac MORALES M. - Asentamiento  
Liberación, Panamá  
Juan Ramón REYES - MIDINRA - Nicaragua

### 3. METODOLOGIA

#### ENCUENTRO NACIONAL DE COOPERATIVAS GANADERAS

##### 1- OBJETIVO GENERAL:

Establecer bases y formular lineamientos tendientes a incrementar la eficiencia, productividad y rentabilidad de la actividad ganadera que llevan a cabo las cooperativas agropecuarias.

##### 2- OBJETIVOS ESPECIFICOS:

2.1- Analizar los aspectos de mayor importancia de la actividad ganadera, en las áreas, técnica, económica, administración, comercialización y políticas/estrategias organizativas e institucionales.

2.2- Diagnosticar el estado situacional y las perspectivas de la ganadería para las cooperativas involucradas en esta actividad.

2.3- Formular lineamientos políticos y estratégicos de corto y mediano plazo para la ganadería en las cooperativas dedicadas a este giro económico.

2.4- Crear condiciones para que se establezca un intercambio de "fórmulas" orientadas a favorecer la integración de las cooperativas vinculadas a la ganadería.

##### 3- Areas sobre contenidos de análisis y proyección:

###### 3.1- Area técnica

- 3.1.1- Manejo del hato
- 3.1.2- Nutrición y pastos
- 3.1.3- Sanidad animal.

###### 3.2- Area Económica

- 3.2.1- Estructura de costos
- 3.2.2- Ingresos
- 3.2.3- Rentabilidad.

###### 3.3- Area Administrativa

- 3.3.1- Planeación
- 3.3.2- Organización
- 3.3.3- Ejecución
- 3.3.4- Control.

### 3.4- Areas de Comercialización

3.4.1- Estructura y comportamiento del mercado y precios de carne y leche a nivel nacional e internacional.

### 3.5- Perspectivas

## 4- Areas sobre insumos de retroalimentación teórica:

4.1- Manejo del hato

4.2- Nutrición y pastos

4.3- Sanidad

4.4- Situación y perspectivas de la ganadería Nacional.

4.5- El papel de la Cámara Nacional de Ganaderos en la coyuntura presente.

4.6- Políticas y estrategias del estado costarricense en torno a la actividad ganadera.

4.7- CCOFEMNTECILLOS y la ganadería nacional. El mercado de carne vacuna y las posibilidades de asociación de las cooperativas de producción agropecuaria.

## 5- Areas sobre insumos de retroalimentación práctica:

5.1- Visita y estudio de caso: cooperativa y/o empresa ganadera (doble propósito).

## 6- Productos del encuentro:

6.1- Síntesis estadística de la actividad ganadera de las cooperativas invitadas al evento.

6.2- Diagnóstico general de la actividad ganadera.

6.3- Diagnóstico derivado de la confrontación actividad ganadera versus gestión económica global de la empresa.

6.4- Propuesta perspectiva y operacional para la ganadería en las cooperativas.

6.5- Conclusiones y recomendaciones sobre el estado, necesidad y posibilidad de integración de las cooperativas ganaderas

## 7- Metodología

- 7.1- Aproximación sistematizada a la situación de la ganadería en las cooperativas agropecuarias.
- 7.2- Formulación preliminar de expectativas, objetivos y estrategia del encuentro.
- 7.3- Diseño del ante-proyecto del encuentro nacional de cooperativas ganaderas.
- 7.4- Presentación y evaluación el ante proyecto.
- 7.5- Elaboración del proyecto.
- 7.6- Recolección y sistematización de la información estadística.
- 7.7- Promoción del encuentro.
- 7.8- Ejecución de micro-taller de planeación/organización de la presentación estadística, por cooperativa.
- 7.9- Presentación y análisis en el encuentro de la información estadística por cooperativa y área de gestión.
- 7.10- Introducción de insumos de retroalimentación.
  - Visita de campo/estudio de caso.
  - Tertulias.
  - Mesa redonda.
- 7.11- Elaboración de un diagnóstico de la situación y perspectivas de la ganadería en las cooperativas.
- 7.12- Elaboración de un diagnóstico de la situación y perspectivas de la ganadería en confrontación con la gestión económica global de la empresa.
- 7.13- Formulación de objetivos políticos y estrategias a corto y mediano plazo para las cooperativas ganaderas.
- 7.14- Ejecución de foro cooperativo sobre la necesidad, posibilidades y limitantes de la integración cooperativa en torno a la ganadería.
- 7.15- Evaluación.
- 7.16- Clausura.



## 4. PROGRAMA

**PRIMER ENCUENTRO NACIONAL DE ANALISIS SOBRE LA ACTIVIDAD GANADERA  
Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA  
Del 24 al 28 de Febrero de 1986  
Grotina, Alajuela, Costa Rica**

	Lunes 24	Martes 25	Miércoles 26	Jueves 27	Viernes 28
8:00 9:30	Presentación de los participantes. Confrontación de expectativas y objetivos.	Continuación de la presentación por Cooperativa.	Comercialización de Bovinos (Coope Montecillos).	La Banca y el Crédito Pecuario.	Evaluación del Encuentro, por los participantes.
9:30 10:00			REFRIGERIO		
10:00 12:00	Presentación de informes de la actividad ganadera, por Cooperativa.	Continuación de la presentación por Cooperativa.	Mercado y procesamiento de la leche. (Dos Pinos)	Continuación del Diagnóstico.	Plan de Seguimiento del Encuentro  Clausura
12:00 1:30	BARRO	COYLAR	ALMUERZO		
1:30 2:30	Visita de campo. Presentación de Coope Barro.	Continuación.	Política Ganadera: la posición de la Federación de Cámaras.	Formulación de objetivos, políticas y estrategias  Trabajo por grupos.	
2:30 3:00			REFRIGERIO		
3:00 5:00	Panel: Manejo y Mejoramiento del Hato Doble Propósito. Foro	Visita de campo. Presentación de Coope Coyolar.	Elaboración del Diagnóstico de la Actividad Ganadera	Integración de la Ganadería Cooperativa  Tertulia.	
5:00 7:00			CENA		
7:00 9:00	Libre.	Continuación.			



**RESULTADOS ECONOMICOS Y TECNICOS DE  
LAS COOPERATIVAS GANADERAS**

- 5.1 Coope AVATE
- 5.2 Coope BARRO
- 5.3 Coope BELEN
- 5.4 Coope BERNABELA
- 5.5 Coope COYOLAR
- 5.6 Coope JUSA
- 5.7 Coope LLANO DE CORTES
- 5.8 Coope RIO CAÑAS
- 5.9 Coope RIO PALMAS
- 5.10 Coope SILENCIO

(Período económico del 1 de octubre de 1984 al 30 de setiembre de 1985)

I. DATOS GENERALES

a) Asociados: 23

b) Superficie total: 261.5 has.

Actividades:	has.	%
Arroz	124	48
Ganadería	100	38
Autoconsumo	5	2
Otros	32.5	12

c) Ventas totales:

Arroz	5 280 598	82%
Ganado	1 076 100	17%
Otros	69 169	1%
	<u>¢ 6 425 867 =</u>	<u>100%</u>

d) Empleo total:

	No. de horas	Monto de planilla	%
Arroz	9 100	¢ 227 499	54
Ganado	6 976	174 407	41
Administración	721	21 647	5
Sorgo	52	1 296	--
	<u>16 849</u>	<u>¢ 424 849</u>	<u>= 100%</u>

II. ACTIVIDAD GANADERA

No. de cabezas: 34

Area de pasto: 100 has. ( 38% de la finca)

Valor de producción: ¢ 1 076 100 ( 17% de las ventas)

Trabajo: 6 976 horas en el año ( 41% del trabajo)

Deuda ganadera: No hay

III. COSTOS DE GANADERIA

13

Mano de obra	¢ 174 407	66%
¢ 25/hora		
Materiales	32 097	12
Productos veterinarios	21 048	8
Suplementación	15 552	6
Maquinaria (Combustible)	1 000	-
Administración	3 137	1
Otros: Varios	16 000	6
<b>COSTO TOTAL</b>	<u>¢ 263 241</u>	<b>=100%</b>

IV. INGRESOS DE GANADERIA

Venta de 83 cabezas por:	¢ 1 076 100
Repartición de 1 500 botellas de leche a los asociados ¢ 8/botella	(¢ 12 000)
<b>VENTAS TOTALES</b>	<u>¢ 1 076 100</u>

V. INGRESO NETO DE LA GANADERIA

Ventas totales:	¢ 1 076 100
- Costo Total:	<u>¢ 263 241</u>
= Ingreso neto antes de deuda	¢ 812 859

Deuda:

amortización 1985:	¢ 982 971
+ intereses 1985:	¢ 64 525
= servicio de la deuda 1985:	<u>¢ 1 047 496</u>

Ingreso neto después de deuda	¢ 812 859
	<u>¢ -1 047 496</u>
	¢ - 234 637

VI. PRODUCTIVIDAD DE LA GANADERIA

• Tierra:	ingreso neto/superficie
	¢ - 234 637 /100 has = ¢ - 2 346 /ha.

- . Trabajo: 1) ingreso neto/hora trabajada  
 $\text{¢} - 234\ 637 / 6\ 976 \text{ horas} = \text{¢} - 33.60/\text{hora}.$
- 2) autoconsumo  $\text{¢} \ 12\ 000$   
 +salarios  $\text{¢} \ 174\ 407$   
 +ingreso neto  $\text{¢} - 234\ 637$   
 $\text{=ingreso neto total} \text{¢} - 48\ 230 / 6\ 976 \text{ horas} = 6.90/\text{hora}.$

Salario pagado por la cooperativa ¢ 25/hora

- . Capital invertido por la cooperativa en ganadería:  
 inventario ganado 287 500  
 inversiones ganaderas 94 840  
  
 ingreso neto/capital invertido  
 $\text{¢} - 234\ 637 / \text{¢} \ 382\ 340 = -61\%$

## VII. MANEJO DE LA GANADERIA

- . Aumento del hato  
 compras: 34 - ventas: 83 = saldo: - 49  
 nacimientos en el año: 7  
 vientres al 30-9-1985: 12  
 tasa de parición- nacimientos x 100/vientres  
 $\underline{7} \times 100/12 = 58\%$
- . Producción de leche  
 1 500 botellas/ 12 vientres = 125 b./vaca/año/365 = 0.34 b./vaca/día  
 1 500 botellas/ 7 vacas paridas/ 60 días de lactancia = 3.57 b./vaca  
 en lactancia
- . Area de ganadería: 100 has.  
 $\frac{57 \text{ adultos}}{7 \text{ terneros}/2} = 3.5$  unidad animal  
 total: 60.5 unidad animal  
  
 Carga animal: unidad animal/área de pasto  
 $60.5 \text{ u.a.} / 100 \text{ has} = 0.6 \text{ u.a./ha}.$   
  
 pasto de corta:  
 rastrojo: Arroz  
 apartos: 2
- . Suplementación: No hay
- . Sanidad  $\text{¢} \ 21\ 048/64 = \text{¢} \ 329/\text{cabeza/año}$   
 tratamientos,  
 vacunas: brucelosis, antrax.  
 desparasitaciones internas: cada tres meses.  
 desparasitaciones externas: cada mes según estado.
- . registros: libreta de tratamientos.

## COOPE BARRO

(Período económico del 1 de octubre de 1984 al 30 de setiembre de 1985)

## I. DATOS GENERALES

a) Asociados: 65 + 11 hijos de socios + 3 asalariados fijos.  
Mano de obra eventual (chapias, rondas, etc.) 22 asalariados durante siete meses.

b) Superficie total: 1 715 has.

Actividades:	has.	%
Ganadería	1 218	71
Papaya	52	3
Maíz elote	10	0.5
Mango	10	0.5
Forestal reservas y otros	425	25

c) Ventas totales:

	¢	%
Ganado	5 617 680	32
Lecie	343 011	2
Queso	221 135	1
Papaya	8 035 057	45
Maíz	481 189	3
Expendio	2 718 246	15
Miel	120 856	1
Madera	24 123	-
Otros	167 530	1
	¢ 17 728 828	= 100 %

d) Empleo total:

	No. de horas	Monto de planilla	%
Ganado	53 404	1 110 532	26
Arroz autoconsumo	3 399	70 686	2
Maíz	8 715	181 218	4
Papaya	53 590	1 114 440	26
Bodega	770	16 014	-
Expendio	21 170	440 223	10
Apicultura	1 220	25 365	-
Madera	156	3 250	-
Administración	61 489	1 278 655	30
	203 913	¢ 4 240 383	= 100%

## II. ACTIVIDAD GANADERA

No. de cabezas: 1 530

Area de pasto: 1 218 has. ( 71% de la finca)

Valor de producción: ¢ 6 181 826 ( 35% de las ventas)

Trabajo: 53 404 horas en el año ( 26% del trabajo)

Deuda ganadera: ¢ 5 406 500 ( 41% de la deuda total: ¢ 13 186 585)

## III. COSTOS DE GANADERIA

Mano de obra	¢ 1 110 532	38%
Materiales	171 300	6
Productos veterinarios	305 049	11
Suplementación	62 090	2
Pasto, herbicida	15 704	3
Maquinaria	273 152	9
Fletes	53 085	2
Administración	146 826	5
Otros, servicios veterinarios	65 093	2
Intereses	614 497	21
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>¢ 2 897 328</b>	<b>= 100%</b>

## IV. INGRESOS DE GANADERIA

Venta de 429 cabezas por:	¢ 5 617 680
Venta de 28 897 botellas de leche, particulares precio promedio ¢ 7/botella	¢ 343 011
Venta de 11 995 botellas de leche a Dos Pinos. precio promedio ¢ 11.75/botella	
Repartición de 43 800 botellas de leche a los asociados	(¢ 306 600)
Venta de 2 010 kg. de queso por	¢ 221 135
<b>VENTAS TOTALES</b>	<b>¢ 6 181 826</b>

## V. INGRESO NETO DE LA GANADERIA

Ventas totales: ¢ 6 181 826

- Costo total: ¢ 2 897 328

= Ingreso neto: ¢ 3 284 498

Deuda: ¢ 5 406 500 amortización 1985.

amortización estimada 1986:	¢ 1 830 400
+ intseses estimados 1986:	¢ 648 780
= <u>servicio de la deuda 1986:</u>	¢ 2 479 180

## VI. PRODUCTIVIDAD DE LA GANADERIA

. Tierra: ingreso neto/superficie  
 ¢ 3 284 598/1 218 has = C 2 697/ha.

. Trabajo: 1) ingreso neto/hora trabajada  
 ¢ 3 284 598/53 404 horas = ¢ 62/hora.

2) autoconsumo	¢ 306 600
+salarios	¢ 1 110 532
+ <u>ingreso neto</u>	¢ 3 284 598
=ingreso neto total	¢ 4 701 730/53 404 horas = ¢ 88/hora.

Salario pagado por la cooperativa ¢ 30/hora

. Capital invertido por la cooperativa en ganadería:

ingreso neto/capital invertido  
 ¢ 3 284 598/¢ 12 760 833 = 26%

## VII. MANEJO DE LA GANADERIA

## . Aumento del hato

compras, 346 - ventas, 429 = saldo, - 83

nacimientos en el año, 302

vientres al 30-9-1985, 431

tasa de parición= nacimientos x 100/vientres

$$\underline{302} \times 100/431 = 70\%$$

## . Producción de leche

109 259 botellas/180 vientres= 597 b./vaca/año/365= 1.64 b./vaca/día

109 259 botellas/128 vacas paridas/180 días de lactancia= 4.7 b./vaca  
en lactancia

## . Area de ganadería: 1 218 has.

1 228 adultos

302 terneros/2= 151 unidad animal

total, 1 379 unidad animal

Carga animal: unidad animal/área de pasto

$$1\ 379/1\ 218\ has = 1.13\ u.a./ha.$$

pasto de corta: 3 has. + phelipita 1 ha. + caña 2 has.

rastrojo, 10 has.

número de apartos: 36

área promedio: 34 has.

## . Suplementación:

Sal 200 qq/1 379 u.a. = 14.5 lb./u.a./año

Minerales 50 qq/1 379 u.a. = 3.6 lb./u.a./año

## . Sanidad      ¢ 305 049/1 530 = ¢ 199/cabeza/año

tratamientos:

vacunas: Septicemia cada seis meses, Antrax cada diez meses,  
Brucelosis, Pierna Negra.

desparasitaciones internas: cada tres meses

desparasitaciones externas: cada 20 días (ahora cada mes)

vitaminación

## . Registros:

Inventario dos veces por año = registro de vacunación, control de  
ventas, compras, muertes, nacimientos.

## COOPE BELEN

(Período económico del 1 de octubre de 1984 al 30 de setiembre de 1985)

## I. DATOS GENERALES

a) Asociados: 22

b) Superficie total: 296 has.

Actividades:	has.	%
Ganadería	142	48
Caña	10	3
alquilado	109	37
parcela familiar	32	11
maíz	3	1

c) Ventas totales:

Caña	530 908	54 %
Maíz	29 454	3 %
Ganado	50 000	5 %
Alquiler	256 000	26 %
Leche	115 239	12 %
	<u>¢ 981 601 =</u>	<u>100 %</u>

d) Empleo total:

	No. de horas	Monto de planilla	%
Ganadería		¢ 187 656	68
Caña		¢ 86 217	31
Maíz		¢ 2 236	1
		<u>¢ 276 109</u>	<u>100%</u>

## II. ACTIVIDAD GANADERA

No. de cabezas: 110

Area de pasto: 89 has+ cerro 53 has = 142 has ( 48% de la finca)

Valor de producción: ¢ 165 239 ( 17% de las ventas)

Trabajo: 6 410 horas en el año ( 68% del trabajo)

Deuda ganadera: ¢ 23 400 ( 2 % de la deuda total: ¢ 1 433 558 )

III. COSTOS DE GANADERIA

20

Mano de obra	¢ 187 656	90%
¢ 20/hora    ¢ 25/hora		
Materiales	2 834	1
Productos veterinarios	15 886	8
Suplementación	1 600	1
Maquinaria (combustible)	350	-
<b>COSTO TOTAL</b>	<u>¢ 208 326</u>	<u>= 100 %</u>

IV. INGRESOS DE GANADERIA

Venta de 5 cabezas por:	¢ 50 000
Venta de 13 122 botellas de leche: precio promedio ¢ 8 /botella	¢ 104 976
Venta de 2 148 botellas de leche a los asociados: precio promedio ¢ 4 /botella	¢ 8 522
<b>VENTAS TOTALES</b>	<u>¢ 163 498</u>

V. INGRESO NETO DE LA GANADERIA

Ventas totales:	¢ 163 498
- Costo total:	<u>¢ 208 326</u>
= Ingreso neto:	¢- 44 828

Deuda:

amortización estimada 1986:	¢ 23 400
+ intereses estimados 1986:	¢ 8 424
= servicio de la deuda 1986:	<u>¢ 31 824</u>

VI. PRODUCTIVIDAD DE LA GANADERIA

. Tierra:	ingreso neto/superficie
	¢ - 44 828/142has = ¢- 315/ha.
	alquiler                    ¢ 2 300/ha.
	maíz                        ¢ 4 300/ha.
. Trabajo:	1) ingreso neto/hora trabajada
	¢ - 44 828/6 410 horas = ¢- 7/hora.
	2) autoconsumo            ¢ 8 522
	+salarios                ¢ 187 656
	+ingreso neto            ¢- 44 828
	=ingreso neto total <u>¢ 151 350/6 410 horas = ¢ 23.60/hora.</u>

Salario pagado por la cooperativa ¢ 25/hora

. Capital invertido por la cooperativa en ganadería:

inventario ganado	745 000
inversiones ganaderas	19 199

ingreso neto/capital invertido

¢- 44 828/¢ 764 199 = -6%

VII. MANEJO DE LA GANADERIA

. Aumento del hato

compras: 0 - ventas: 5 = saldo: -5

nacimientos en el año: 23

vientres al 30-9-1985: 32

tasa de parición- nacimientos x 100/vientres

23 x 100/32 = 55%

. Producción de leche

15 270 botellas/ 32 vientres= 477 b./vaca/año/365= 1.31 b./vaca/día

15 270 botellas/ 23 vacas paridas/ 180 días de lactancia = 3.69 b./vaca  
en lactancia

. Area de ganadería: 89 has. de pasto

87 adultos

23 terneros/2= 11.5 unidad animal

total: 98.5 unidad animal

Carga animal: unidad animal/área de pasto

98.5 u.a./89 has= 1.11 u.a./ha.

pasto de corta:

rastrojo: 71 has.

número de apartos: 5

área promedio:

. Suplementación:

sal 6 qq/98.5 u.a.= 6.1 lb./u.a./año

. Sanidad C 15 886/110 = C 144/cabeza/año

tratamientos:

vacunas: Septicemia, Pierna Negra, cada seis meses. Antrax, Brucelosis.

desparasitaciones internas: cada tres meses.

desparasitaciones externas:

vitaminación: cada seis meses

. registros: inventario en la libreta del vaquero.

## COOPE BERNABELA

(Período económico del 1 de octubre de 1984 al 30 de setiembre de 1985)

## I. DATOS GENERALES

a) Asociados: 31

b) Superficie total: 220 has.

Actividades:	has.	%	
Ganadería	125	57	
Agricultura	75	34	(alquilado)
Parcela familiar	20	9	

c) Ventas totales:

Ganadería	¢ 208 279	39
Alquiler de terreno	¢ 326 015	60
Sandía	¢ 3 122	1
	<u>¢ 537 406 =</u>	<u>100 %</u>

d) Empleo total:

	No. de horas	Monto de planilla	%
Ganadería	5 737	¢ 143 428	85
Sandía	1 032	¢ 25 803	15
	<u>6 769</u>	<u>¢ 169 231</u>	<u>= 100%</u>

## II. ACTIVIDAD GANADERA

No. de cabezas: 96

Área de pasto: 125 has. ( 57% de la finca)

Valor de producción: ¢ 208 379 ( 39% de las ventas)

Trabajo: 5 737 horas en el año ( 85% del trabajo)

Deuda ganadera: ¢ 136 383 ( 4 % de la deuda total: ¢ 3 541 973 )

### III. COSTOS DE GANADERIA

Mano de obra	¢ 143 428	54 %
Materiales	5 025	2
Productos veterinarios	8 049	3
Suplementación	3 085	1
Maquinaria	15 901	6
Administración	73 106	28
Intereses	16 365	6
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>¢ 264 959</b>	<b>= 100 %</b>

### IV. INGRESOS DE GANADERIA

Venta de cabezas por:	¢ 126 735
Venta de botellas de leche y queso precio promedio botella: n.d.	¢ 81 544
<b>VENTAS TOTALES</b>	<b>¢ 208 279</b>

### V. INGRESO NETO DE LA GANADERIA

Ventas totales:	¢ 208 279	
- Costo total:	<u>¢ 264 959</u>	
= Ingreso neto:	¢ -56 680	
Deuda:	amortización 1985, n.d.	
	amortización estimada 1986:	¢ 68 191
	+ intereses estimados 1986:	<u>¢ 16 366</u>
	= servicio de la deuda 1986:	¢ 84 557

### VI. PRODUCTIVIDAD DE LA GANADERIA

- . Tierra: ingreso neto/superficie  
¢ - 56 680/125 has = ¢ - 453/ha.
- . Trabajo: 1) ingreso neto/hora trabajada  
¢ - 56 680/5 737 horas = ¢ - 10/hora.

2) autoconsumo	n.d.
+salarios	¢ 143 428
+ingreso neto	¢ -56 680
=ingreso neto total	¢ 86 748/5 737 horas= ¢ 15.10/hora.

Salario pagado por la cooperativa ¢ 25/hora

. Capital invertido por la cooperativa en ganadería:

ingreso neto/capital invertido  
 ¢ - 56 680/¢ 875 489 = - 6%

## VII. MANEJO DE LA GANADERIA

. Aumento del hato

compras: n.d. - ventas: n.d. - saldo:  
 nacimientos en el año: 29  
 vientres al 30-9-1985: 33  
 tasa de parición= nacimientos x 100/vientres  
 $29 \times 100/33 = 88\%$

. Producción de leche

n.d. botellas/	vientres=	b./vaca/año/365=	b./vaca/día
n.d. botellas/	vacas paridas/	días de lactancia=	b./vaca en lactancia

. Area de ganadería: 125 has.

67 adultos  
 29 terneros/2= 15 unidad animal  
 total: 82 unidad animal

Carga animal: unidad animal/área de pasto  
 $82 / 125 \text{ has.} = 0.65 \text{ u.a./ha.}$

pasto de corta:

rastrojo:

número de apartos: 7                      área promedio:

. Suplementación:

7 qq de sal/82 = 8.54 lb./u.a./año

. Sanidad            ¢ 8 049/96 cabezas = ¢ 84/cabeza/año

tratamientos:

vacunas: Carbón, Antrax, Septisemina, Pierna Negra, Brucelosis.

desparasitaciones internas: dos veces al año.

desparasitaciones externas: cuando hay garrapata visible.

. Registros: Facturas de queso y ganado.

## COOPE COYOLAR

(Período económico del 1 de octubre de 1984 al 30 de setiembre de 1985)

## I. DATOS GENERALES

a) Asociados: 30 + 3 hijos de socios empleados permanentes + 12 hijos de socios durante 5 meses/año.

b) Superficie total: 700 has.

Actividades:	has.	%
Arroz	40	} 16
Sorgo	40	
Sorgo recorta	20	
Frijol	5	
Maíz	5	
Maíz veranero	25	} 4
Mango	30	
Ayote	3	} 2
Tiquisque	2	
Chile dulce	1.5	
Forestal y no aprovechable	50	7
Parcela familiar	30	4
Ganadería	470	67

c) Ventas totales:

Ganado	1 200 400	24	} 42%
Leche	931 833	18	
Sorgo	1 296 726	26	
Arroz	21 576	-	
Maíz	61 788	1	
Maíz	24 225	-	
Frijol	76 532	1	
Varios cultivos	198 971	4	
Mango	459 099	9	
Miel	13 855	-	
Madera	10 000	-	
Otros	767 804	15	
TOTAL	5 062 809 =	100%	

## d) Empleo total:

	No. de horas	Monto de planilla	%
Arroz		117 250	3
Maíz		59 306	2
Sorgo		113 644	3
Frijol		47 959	1
Maní		72 570	2
Tabaco		628 159	17
Papaya		5 842	-
Apicultura		16 365	-
Mango		154 455	4
Ganadería		1 611 544	45
Otros cultivos		244 387	7
Administración		552 767	15
		<hr/>	
		¢ 3 624 248	= 100%

## II. ACTIVIDAD GANADERA

No. de cabezas: 519 más 50 de los asociados

Area de pasto: 470 has. ( 67% de la finca)

Valor de producción: ¢ 2 132 233 ( 42% de las ventas)

Trabajo: 52 133 horas en el año ( 45% del trabajo)

Deuda ganadera: ¢ 4 076 919 ( 38% de la deuda total: ¢ 10 678 433)

## III. COSTOS DE GANADERIA

Mano de obra	¢ 1 363 535	49%
¢ 25/hora		
Materiales	67 691	2
Productos veterinarios	151 778	5
Suplementación	9 572	-
Pasto, fertilizantes y herbicida	129 286	5
Maquinaria	704 360	25
Fletes	80 294	3
Administración	227 029	8
Intereses	112 423	4
COSTO TOTAL	<hr/> ¢ 2 845 968	= 100%

## IV. INGRESOS DE GANADERIA

Venta de 181 cabezas por:	¢ 1 200 400
Venta de 98 428 botellas de leche: precio promedio ¢ 9.26/botella	¢ 931 832
Repartición de 18 250 botellas de leche a los asociados	(¢ 168 995)
<b>VENTAS TOTALES</b>	<u>¢ 2 132 233</u>

## V. INGRESO NETO DE LA GANADERIA

Ventas totales:	¢ 2 132 233
- Costo total:	<u>¢ 2 845 768</u>
= Ingreso neto:	¢ - 713 535

Deuda:	amortización 1985:	¢
	amortización estimada 1986:	¢ 258 004
	+ intereses estimados 1986:	¢ 489 230
	= servicio de la deuda 1986:	<u>¢ 747 234</u>

## VI. PRODUCTIVIDAD DE LA GANADERIA

- . Tierra: ingreso neto/superficie  
¢ - 713 535/470 has = ¢ - 1 518/ha.  
Mango C 10 069/ha.
- . Trabajo: 1) ingreso neto/hora trabajada  
¢ - 713 535/52 133 horas = ¢ - 13.70/hora.
- 2) autoconsumo ¢ 168 995  
+salarios ¢ 1 611 544  
+ingreso neto ¢ - 713 735  
= ingreso neto total ¢ 818 795/52 133 horas = ¢ 15.70 /hora.

Salario pagado por la cooperativa ¢ 25/hora

- . Capital invertido por la cooperativa en ganadería: 7 394 621

ingreso neto/capital invertido  
¢ - 713 735/¢ 7 394 621 = -10%

## VII. MANEJO DE LA GANADERIA

- . Aumento del hato
  - compras, 2 - ventas, 181 = saldo, - 179
  - nacimientos en el año, 140
  - vientres al 30-9-1985, 163
  - tasa de parición= nacimientos x 100/vientres
  - 140 x 100/163 = 86%
  
- . Producción de leche
  - 116 678 botellas/163 vientres= 716 b./vaca/año/365= 1.96 b./vaca/día
  - 116 678 botellas/140 vacas paridas/ 180 días de lactancia= 4.62 b./vaca en lactancia
  
- . Area de ganadería: 470 has. (440 has. de pasto)
  - 379 adultos + 37 de los socios
  - 140 terneros/2- 70 unidad animal + 6.5 de los socios (13 terneros)
  - total: 449 unidad animal + 45 u.a.= 493 u.a.
  
- Carga animal: unidad animal/área de pasto
  - 493/440has= 1.12 u.a./ha.
  
- pasto de corta: 2 has. + 0.75 ha. caña
- rastrojo: 40 has.
- número de apartos: 14 en 29 has., 13 en 19.5 has., 11 de 20 has. y más
  
- . Suplementación:
  - Sal 75 qq/493 u.a. = 15.2 lb./u.a./año
  - Harina de hueso 15 qq/493 u.a. = 3 lb./u.a./año
  - Miel 4 estañones x 960 kg/140 vacas = 27.4 kg./vaca/año
  
- . Sanidad           ¢ 151 778/569 = ¢ 267/cabeza/año
  - tratamientos:
  - vacunas: Septicemina, Antrax, tres veces por año, Brucelosis entre tres y seis meses.
  - desparasitaciones internas: dos veces por año.
  - desparasitaciones externas: cada 45 días.
  - vitaminación: dos veces por año.
  
- . Registros:
  - Pariciones en tarjeta por animal
  - Inventario cada seis meses
  - Mortalidad
  - Control de Tuberculosis

COYOLAR - Cuadro de ingresos totales por socio

Salario total	¢2 224 229	Solvencia
Seguro (enfermedad, IVM)	183 360	$Ac/Pc = \frac{6\ 359\ 982.77}{9\ 165\ 296.56} = 0.69$
Póliza riesgo	100 485	
Vacaciones	76 800	Solvencia general
Incapacidad	32 175	$At/Pt = \frac{19\ 867\ 720.63}{13\ 937\ 313.18} = 1.42$
Citas CCSS	8 700	
Interés al capital	494 566	Endeudamiento
Adelanto de excedentes anteriores	123 371	$Pt/At = 70\%$
Autoconsumo (leche, arroz)	<u>501 689</u>	
	¢3 745 376	

Costo/socio = ¢117 043

Costo/mes/socio = ¢9 753

## COOPE JUSA

(Período económico del 1 de octubre de 1984 al 30 de setiembre de 1985)

## I. DATOS GENERALES

a) Asociados: 25

b) Superficie total: 1370 has.

Actividades:	has.	%
Ganadería	1 164	85
Salinas	7	0.5
no utilizado (cerros y charrales)	199	14.5

c) Ventas totales:

Ganado	1 903 693	80 %
Queso	47 580	2 %
Sal	415 182	18 %

$$\text{¢ } 2\,366\,455 = \underline{\underline{100\%}}$$

d) Empleo total:

	No. de horas	Monto de planilla	%
Sal	4 996	¢ 166 400	15
Ganadería	26 938	¢ 897 061	80
Cría de camarón	1 822	¢ 61 235	5
Total	<u>33 756</u>	<u>¢ 1 124 696</u>	<u>100%</u>

## II. ACTIVIDAD GANADERA

No. de cabezas: 560

Area de pasto: 1 164 has. ( 85% de la finca)

Valor de producción: ¢ 1 951 273 ( 82% de las ventas)

Trabajo: 26 938 horas en el año ( 80% del trabajo)

Deuda ganadera: ¢ 3 150 000 (100% de la deuda total)

## III. COSTOS DE GANADERIA

Mano de obra	¢ 897 061	51 %
Materiales	22 070	1
Productos veterinarios	43 022	2
Suplementación	12 000	1
Pasto, fertilizantes y herbicida	29 985	2
Maquinaria (combustible)	15 738	1
Cargas sociales	71 868	4
Administración	96 000	5
Otros: varios	1 145	-
Intereses	582 731	33
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>¢ 1 771 620</b>	<b>= 100 %</b>

## IV. INGRESOS DE GANADERIA

Venta de cabezas por:	¢ 1 903 693
Venta de 793 kg. de queso por ¢ 55/kg	¢ 47 580
<b>VENTAS TOTALES</b>	<b>¢ 1 951 273</b>

## V. INGRESO NETO DE LA GANADERIA

Ventas totales:	¢ 1 951 273
- Costo total:	¢ 1 771 620
<b>= Ingreso neto:</b>	<b>¢ 179 653</b>

Deuda: ¢ 3 150 000	amortización 1985,	C 700 000 (CPCA)
	amortización estimada 1986,	C 500 000
	+ intereses estimados 1986,	C
	<b>= servicio de la deuda 1986,</b>	<b>C</b>

## VI. PRODUCTIVIDAD DE LA GANADERIA

- . Tierra: ingreso neto/superficie  
¢ 179 653/1 164 has = ¢ 154/ha.
- . Trabajo: 1) ingreso neto/hora trabajada  
¢ 179 653/26 938 horas = ¢ 6.70/nora.

2) autoconsumo	¢	
+salarios	¢	897 061
+ingreso neto	¢	179 653
=ingreso neto total	¢	1 076 714/26 938 horas= ¢ 40/hora.

Salario pagado por la cooperativa ¢ 33.30/hora

. Capital invertido por la cooperativa en ganadería:

ingreso neto/capital invertido  
 ¢ 179 653/¢ 3 142 968 = 6%

## VII. MANEJO DE LA GANADERIA

. Aumento del hato

compras: - ventas: n.d. - saldo:

nacimientos en el año: 62

vientres al 30-9-1985: 178

tasa de parición= nacimientos x 100/vientres

68 x 100/178 = 38%

. Area de ganadería: 1 164 has.

398 adultos + 100 de ganado particular

62 terneros/2= 31 unidad animal

total: 529 unidad animal

Carga animal: unidad animal/área de pasto

529/1 164 has= 0.45 u.a./ha.

pasto de corta:

rastrojo:

número de apartos: 19

área promedio:

. Suplementación:

Sal 60 qq/529 = 11.3 lb./u.a./año

. Sanidad ¢ 43 022/560 = ¢77/cabeza/año

tratamientos:

vacunas: Carbón, Septicemina, Antrax.

desparasitaciones internas: cada tres meses

desparasitaciones externas: según incidencia

vitaminación

. registros: ninguno

## COOPE LLANOS DE CORTES

(Período económico del 1 de octubre de 1984 al 30 de setiembre de 1985)

## I. DATOS GENERALES

a) Asociados: 15

b) Superficie total: has. Sin definir: Area bajo explotación 275 has.

Actividades:	has.	%
Ganadería	230	84
Agrícola	5	2
Autoconsumo	40	14

c) Ventas totales:

Ganado	109 860	19
Agricultura	120 706	21
Apicultura	346 000	60
	<u>¢ 576 566</u>	= <u>100%</u>

d) Empleo total:

	No. de horas	Monto de planilla
Ganadería	2 337	¢ 54 975

## II. ACTIVIDAD GANADERA

No. de cabezas: 125

Area de pasto: 230 has. ( 84% de la finca)

Valor de producción: ¢ 109 860 ( 19% de las ventas)

Trabajo: 2 337 horas en el año ( 10% del trabajo potencial)

Deuda ganadera: ¢ 1 175 792 ( 34% de la deuda total: ¢ 3 475 262)

## III. COSTOS DE GANADERIA

Mano de obra	¢	54 975	20%
Materiales		1 617	0.6
Productos veterinarios		4 207	0.6
Suplementación		16 806	6.2
Maquinaria		4 917	1.8
Administración		51 600	19
Intereses		<u>136 938</u>	<u>50</u>
COSTO TOTAL		<u>¢ 271 060 =</u>	<u>100%</u>

## IV. INGRESOS DE GANADERIA

Venta de	botellas de leche:	¢	57 750
	precio promedio C 5/botella		
Venta de	botellas de leche a los asociados	¢	52 110
	precio promedio C 5/botella		
VENTAS TOTALES			<u>¢ 109 860</u>

## V. INGRESO NETO DE LA GANADERIA

Ventas totales:	¢	109 860
- Costo total:	¢	<u>271 573</u>
= Ingreso neto:	¢	-161 713

Deuda: 1 175 792	amortización 1985:	¢	
	amortización estimada 1986:	¢	334 476
	+ intereses estimados 1986:	¢	<u>141 095</u>
	= servicio de la deuda 1986:	¢	475 569

## VI. PRODUCTIVIDAD DE LA GANADERIA

. Tierra: ingreso neto/superficie  
 ¢ - 161 713/230 has = ¢- 7 036/ha.

. Trabajo: 1) ingreso neto/hora trabajada  
 ¢ - 161 713/2 337 horas = ¢- 69/hora.

2) autoconsumo ¢  
 +salarios ¢ 54 975  
 +ingreso neto ¢-161 713  
 =ingreso neto total ¢-106 738/2 337 horas = ¢-45.70/hora.

Salario pagado por la cooperativa ¢ 23.50/hora

. Capital invertido por la cooperativa en ganadería:  
 Inventario ganado 706 000  
 Inversiones ganaderas 248 414

ingreso neto/capital invertido  
 ₡ - 161 713/₡ 954 414 = -17%

## VII. MANEJO DE LA GANADERIA

### . Aumento del hato

compras: 0 - ventas: 0 = saldo:  
 nacimientos en el año: 45  
 vientres al 30-9-1985: 48  
 tasa de parición = nacimientos x 100/vientres  
45 x 100/48 = 94%

### . Producción de leche

21 972 botellas/48 vientres = 458 b./vaca/año/365 = 1.25 b./vaca/día  
 21 972 botellas/45 vacas paridas/180 días de lactancia = 2.71 b./vaca  
 en lactancia

### . Area de ganadería: 230 has.

89 adultos  
 45 terneros/2 = 22.5 unidad animal  
 total: 111.5 unidad animal

Carga animal: unidad animal/área de pasto  
 111.5 u.a./230 has = 0.48 u.a./ha.

pasto de corta:

rastrojo:

número de apartos: 2

área promedio:

### . Suplementación:

Sal 16qq/111.5 u.a. = 14 lb./u.a./año

### . Sanidad ₡ 4 207/125 = ₡ 34/cabeza/año

tratamientos:

vacunas

desparasitaciones internas

desparasitaciones externas

vitaminación

### . Registros: Inventario, parición.

## COOPE RIO CAÑAS

(Período económico del 1 de octubre de 1984 al 30 de setiembre de 1985)

## I. DATOS GENERALES

a) Asociados: 45

b) Superficie total: 450 has.

Actividades:	has.	%
Caña	70	16
Parcela familiar	90	20
Ganadería	270	60
Vivienda	10	2
Caminos y estero	10	2

c) Ventas totales:

Caña	1 565 840	89
Ganado	185 017	10
Leche	12 095	1

<u>¢ 1 762 952 =</u>	<u>100 %</u>
----------------------	--------------

d) Empleo total:

	No. de horas	Monto de planilla	%
Caña	1800	45 000	22
Ganadería	5032	119 791	62
Comisariato	1248	31 200	16
	<u>8080</u>	<u>¢ 195 991</u>	<u>= 100%</u>

## II. ACTIVIDAD GANADERA

No. de cabezas: 204 (130 de la cooperativa + 74 de los asociados)

Area de pasto: 270 has. ( 60% de la finca)

Valor de producción: ¢ 197 112 ( 11% de las ventas)

Trabajo: 5032 horas en el año ( 67% del trabajo)

Deuda ganadera: ¢ 202 000 ( 17% de la deuda total: ¢ 1 160 000)

### III. COSTOS DE GANADERIA

Mano de obra	¢ 119 791	65 %
¢ 25 /hora		
Materiales	1 008	1
Productos veterinarios	7 095	4
Suplementación	18 260	10
Intereses	36 360	20
<b>COSTO TOTAL</b>	<u>¢ 182 515</u>	<u>= 100 %</u>

### IV. INGRESOS DE GANADERIA

Venta de cabezas por:	¢ 185 017
Venta de 4032 botellas de leche a los asociados: precio promedio ¢ 3 /botella	¢ 12 095
<b>VENTAS TOTALES</b>	<u>¢ 197 112</u>

### V. INGRESO NETO DE LA GANADERIA

Ventas totales:	¢ 197 112
- Costo total:	<u>¢ 182 515</u>
= Ingreso neto:	<u>¢ 14 597</u>

#### Deuda:

amortización estimada 1986:	¢ 52 000
+ intereses atrasados 1985:	<u>¢ 9 360</u>
= servicio de la deuda 1986:	¢ 61 360

### VI. PRODUCTIVIDAD DE LA GANADERIA

. Tierra:                    ingreso neto/superficie  
                              ¢ 14 597 / 270 has = ¢ 54 /ha.

. Trabajo: 1) ingreso neto/hora trabajada  
                              ¢ 14 597 / 5032 horas = ¢ 2.90 /hora.

2) autoconsumo            ¢  
    +salarios               ¢ 119 791  
    +ingreso neto           ¢ 14 597  
                              ¢ 134 388  
    =ingreso neto total ¢ 134 388 / 5032 horas = ¢ 26.70 /hora.

Salario pagado por la cooperativa ¢ 25 /hora

## VII. MANEJO DE LA GANADERIA

## . Aumento del hato

compras: n.d. - ventas: n.d.

nacimientos en el año: 27

vientres al 30-9-1985: 62

tasa de parición= nacimientos x 100/vientres

$$\underline{27} \times 100 / 62 = 44 \%$$

## . Producción de leche

4032 botellas/ 62 vientres= 65 b./vaca/año/365 = 0.18 b./vaca/día

4032 botellas/ 27 vacas paridas/180 días de lactancia=0.83 b./vaca  
en lactancia

## . Area de ganadería: 270 has.

103 adultos + 39 de los asociados

27 terneros/2= 13.5 unidad animal + 35 de los asociados/2=17.5

total: 173 unidad animal

Carga animal: unidad animal/área de pasto

$$173 \text{ u.a.} / 270 \text{ has} = 0.64 \text{ u.a./ha.}$$

pasto de corta:

rastrajo:

número de apartos: 7

. área promedio:

## . Suplementación:

sal: 83 qq / 173 u.a. = 0.48 lb/u.a./año

## . Sanidad

$$¢ 7 095 / 204 = ¢ 35 / \text{cabeza/año}$$

tratamientos:

vacunas: Carbón, Antrax, Pierna negra, Septicemia

desparasitaciones internas: Ripercol, cada año

desparasitaciones externas: baños 4 veces al año

vitaminación: una vez al año

## . Registros: no se llevan

## COOPE RIO PALMAS

(Período económico del 1 de octubre de 1984 al 30 de setiembre de 1985)

## I. DATOS GENERALES

a) Asociados: 21

b) Superficie total: 230 has.

Actividades:	has.	%
Agricultura	110	48
Ganadería	120	52

c) Ventas totales:

Arroz	2 782 754	67
Ganado	1 179 454	28
Otros ingresos	23 195	-
Autoconsumo arroz	176 815	4
	<u>¢ 4 162 220</u>	<u>= 100%</u>

d) Empleo total:

	No. de horas	Monto de planilla	%
Ganadería		181 170	54
Arroz		153 635	46
	<hr/>	<u>¢ 334 805</u>	<u>= 100%</u>

## II. ACTIVIDAD GANADERA

No. de cabezas: 55

Area de pasto: 120 has. ( 52% de la finca)

Valor de producción: ¢ 1 179 454 ( 28% de las ventas)

Trabajo: 6710 horas en el año ( 54% del trabajo)

Deuda ganadera: No hay

## III. COSTOS DE GANADERIA

Mano de obra	¢ 181 170	65%
¢ 25/hora. ¢ 27/hora		
Materiales	¢ 16 879	6%
Productos veterinarios	2 677	1
Suplementación	10 461	4
Pasto, fertilizantes y herbicida	4 200	2
Administración	7 571	3
Intereses	52 581	19
COSTO TOTAL	<u>¢ 275 539</u>	<u>= 100%</u>

## IV. INGRESOS DE GANADERIA

Venta de 86 cabezas por:	¢ 1 179 454
Venta de 2400 botellas de leche a los asociados: (¢ 12 000) precio promedio C 5/botella	
VENTAS TOTALES	<u>¢ 1 179 454</u>

## V. INGRESO NETO DE LA GANADERIA

Ventas totales:	¢ 1 179 454
- Costo total:	<u>¢ 275 539</u>
= Ingreso neto antes de amortización	¢ 903 915

Deuda:	amortización 1985:	¢ 850 636
Ingreso neto después de amortización:		¢ 53 279

## VI. PRODUCTIVIDAD DE LA GANADERIA

. Tierra:                    ingreso neto/superficie  
                            ¢ 53 279/120 has = ¢ 444/ha.

. Trabajo: 1) ingreso neto/hora trabajada  
                            ¢ 53 279/6 710 horas = ¢ 7.95/hora.

2) autoconsumo            ¢ 12 000  
  +salarios                ¢ 181 170  
  +ingreso neto            ¢ 53 279  
                                
  =ingreso neto total ¢ 246 449/6 710 horas = ¢ 36.75/hora.

Salario pagado por la cooperativa ¢ 27/hora

- Capital invertido por la cooperativa en ganadería,
 

inventario ganado	361 500
inversiones ganaderas	95 750

ingreso neto/capital invertido  
 ₡ 53 279/₡ 457 250 = 12%

## VII. MANEJO DE LA GANADERIA

- Aumento del hato
  - compras: 3 - ventas: 86 = saldo: - 83
  - nacimientos en el año: 14
  - vientres al 30-9-1985: 19
  - tasa de parición- nacimientos x 100/vientres  

$$\underline{14} \times 100/19 = 74\%$$
- Producción de leche
  - 2 400 botellas/19 vientos= 126 b./vaca/año/365= 0.35 b./vaca/día
  - 2 400 botellas/14 vacas paridas/ 60 días de lactancia= 2.85 b./vaca  
 en lactancia
- Area de ganadería: 120 has.
  - 44 adultos
  - 14 terneros/2= 7 unidad animal
  - total: 51 unidad animal + 75 por pasto alquilado= 126 u.a.

Carga animal: unidad animal/área de pasto  
 126 u.a./120 has= 1.05 u.a./ha.

pasto de corta:  
 rastrojo: arroz 110 has.  
 número de apartos: 5                      área promedio:
- Suplementación:
  - sal: 13 qq/51 u.a.= 26 lb./u.a./año
  - minerales: 1 qq/51 u.a.= 2 lb./u.a./año
- Sanidad            ₡ 2 677/58 = ₡ 46/cabeza/año
  - tratamientos:
  - vacunas
  - desparasitaciones internas
  - desparasitaciones externas
  - vitaminación
- registros: inventario general anual.

## COOPE SILENCIO

(Período económico del 1 de octubre de 1984 al 30 de noviembre de 1985)

## I. DATOS GENERALES

a) Asociados: 34 + 10 calificantes  
+ 20 trabajadores casuales (tres meses máximo)

b) Superficie total: 710 has.

Actividades:	has.	%
Sorgo veranero	25	4
Maíz veranero	85	} 16
Maíz invernal	30	
Arroz	235	33
Cacao	40	6
Palma	40	6
Montaña	40	6
Pasto	160	23
Otros (centro de población, isla, etc.)	55	8

c) Ventas totales:

Ganadería	¢ 621 516	3	
Arroz	12 859 803	69	
Maíz	4 852 547	26	(Parte para semilla)
Sorgo	188 915	1	(Pérdida por sequía)
	<u>¢ 18 522 781</u>	<u>=</u>	<u>100%</u>

d) Empleo total:

	No. de horas	Monto de planilla	%
Arroz	9 800	269 647	11
Maíz	20 776	571 358	24
Cacao	20 386	560 607	24
Palma	4 053	111 466	5
Ganadería	13 528	322 075	14
Administración	21 600	540 000	23
	<u>90 143</u>	<u>¢ 2 375 153</u>	<u>= 100%</u>

## II. ACTIVIDAD GANADERA

No. de cabezas: 332

Area de pasto: 160 has. ( 23% de la finca)

Valor de producción: ¢ 621 516 ( 3% de las ventas)

Trabajo: 13 528 horas en el año ( 14% del trabajo)

Deuda ganadera: 324 000 ( 1% de la deuda total: ¢ 30 837 260)

## III. COSTOS DE GANADERIA

Mano de obra	¢ 322 075	70%
¢ 22.50 hasta mayo		
¢ 27.50 desde junio		
promedio 23.80		
Materiales	7 558	2
Productos veterinarios	61 878	13
Suplementación	25 438	5
Pasto: fertilizantes y herbicida	n.d.	
Administración	11 758	3
Otros: servicios veterinarios	25 010	5
Intereses	8 775	2
<b>COSTO TOTAL</b>	<u>¢ 462 492</u> =	<u>100%</u>

## IV. INGRESOS DE GANADERIA

Venta de 42 cabezas por:	¢ 524 414
Venta de botellas de leche:	¢
precio promedio ¢ 10/botella	
Venta de 24 275 botellas de leche a los asociados:	<u>¢ 97 102</u>
precio promedio ¢ 4 /botella	
<b>VENTAS TOTALES</b>	<u>¢ 621 516</u>

## V. INGRESO NETO DE LA GANADERIA

Ventas totales:	¢ 621 516
- Costo total:	<u>¢ 462 492</u>
= Ingreso neto:	¢ 159 024

Deuda:	amortización 1985:	No hubo
	amortización estimada 1986:	¢
	+ intereses estimados 1986:	<u>¢ 38 880</u>
	= servicio de la deuda 1986:	<u>¢ 38 880</u>

## VI. PRODUCTIVIDAD DE LA GANADERIA

. Tierra: ingreso neto/superficie  
 ¢ 159 024/160 has = ¢ 994/ha.

. Trabajo: 1) ingreso neto/hora trabajada  
 ¢ 159 024/13 528 horas = ¢ 11.75/hora.

2) autoconsumo ¢ 145 560 (Subsidio de ¢ 6/botella)  
 +salarios ¢ 322 075  
 +ingreso neto ¢ 159 024  
=ingreso neto total ¢ 626 749/13 528 horas = ¢ 46.30/hora.

Salario pagado por la cooperativa ¢ 27.50/hora

. Capital invertido por la cooperativa en ganadería: ¢ 5 020 641

ingreso neto/capital invertido

¢ 159 024/¢ 5 020 641 = 3%

Nivel global cooperativa

-5%

## VII. MANEJO DE LA GANADERIA

### . Aumento del hato

compras: 5 - ventas: 42 = saldo: -37

nacimientos en el año: 88

vientres al 30-9-1985: 139

tasa de parición= nacimientos x 100/vientres

88 x 100/139 = 63%

### . Producción de leche

24 275 botellas/ 139 vientres= 175 b./vaca/año/ 425\*=0.4 b./vaca/día

24 275 botellas/ 88 vacas paridas/ 150 días de lactancia= 1.84 b./vaca  
en lactancia

### . Area de ganadería: 160 has.

244 adultos

88 terneros/2= 44 unidad animal

total: 288 unidad animal

Carga animal: unidad animal/área de pasto

288/160 has= 1.8 u.a./ha.

pasto de corta:

rastrojo: 80 has. arroz

número de apartos: 16 área promedio por apto: 10 has.

### . Suplementación:

Minerales 100 lb./288 = 0.35 lb./u.a./año

Sal 4000 lb./288 = 13.9 lb./u.a./año

### . Sanidad ¢ 61 878/332 = ¢ 160/cabeza/año (Reducida a 12 meses)

tratamientos:

vacunas: Brucelosis (terneras de 3 a 7 meses), Carbón, Pierna Negra,  
cada año

desparasitaciones internas: cada seis meses.

desparasitaciones externas: cada seis meses.

vitaminación: cada seis meses.

### . Registros: Nacimientos, tarjeta por animal.

---

\* Año fical de 14 meses (425 días).

## 6. PANEL DE TECNICOS

	Ing. Ronald Castro	SENARA
	Ing. Guillermo Fuentes	IDA
	Dr. Rodolfo Meneses	IDA
Moderador	Ing. Francisco Espinoza	IDA

Por su orden la exposición va a estar cargo del Ing. Ronal Castro, especialista en pastos, va a tratar el tema sobre nutrición animal y pastos en concreto. Luego el Ing. Guillermo Fuentes con el tema: Manejo de hato. En fin el Dr. Meneses con Sanidad Animal.

## 1. Nutrición Animal

El pasto es el alimento de más fácil aprovechamiento por parte de los bovinos específicamente, y vale la pena proseguir alimentandolos con pasto porque los pastos son también el alimento que tiene una producción más barata. Sin embargo hay características importantes, y es que la cantidad y la calidad de los pastos que se producen en algunas de las fincas, pues son muy deficientes, sin embargo precisamente estamos aquí para tratar de corregir las fallas que hay, buscar solución a aquellos problemas en cuanto a lo que es manejo de pastos sin apartarnos evidentemente de lo que es el aspecto de costos. Es una cuestión que nosotros como técnicos no desconocemos y aquí vamos a hablar algo de eso sin apartarnos de la situación.

Estimando que la mayoría de las cooperativas deben de estar trabajando con estos pastos, ubicandolas geográficamente está el jaragua, el guinea, no sé si algunos tienen el trasvala, el estrella y el King Grass\*. Quiero resaltar por un lado el contenido de proteína cruda, proteína aprovechable por parte del animal en estos pastos, pero en condiciones medias ideales, o sea en condiciones normales, cuando hay humedad en el suelo, cuando hay una duración del día óptima, cuando hay una humedad relativa en el ambiente suficiente, cuando no son pastos sobrepastoreados, bueno cuando las condiciones en realidad los favorecen, indudablemente que el jaragua en esta época del año jamás vamos a encontrar un 8%, deberíamos hablar de un 2 o 2.5% de proteína. El estrella que es otro de los que podría tener más importancia acá anda en un 12%, sin embargo, también afectado por las condiciones posiblemente en este momento está más bajo. El guinea y el trasvala, que estan intermedios, sin embargo son pastos mejorados.

Basado en los requerimientos del animal, y en el rendimiento por tonelaje de los pastos, yo saqué un promedio del consumo diario por animal en materia seca, o sea en kilogramos, descontando ya lo que es el agua del pasto, eso nos da el consumo de esos pastos para alcanzar el requerimiento nutritivo del animal, o sea que un animal consumiendo jaragua, debería estar consumiendo 10.5 kilogramos en materia seca, pero si es verde eso se convierte en 42 kilos diarios por animal de unos 350 kilos, como ustedes ven, es un consumo muy alto porque el pasto es muy pobre, el pasto nutricionalmente es pobre, entonces el animal para satisfacer esa demanda necesita consumir aproximadamente 42 kilos, un animal de 350 kilos, eso en condiciones como les dije medias ideales. En este momento aunque el pasto tiene menos agua, aún así el consumo es muy alto, y el gran problema es la disponibilidad de pasto. Es muy difícil que con las cargas animales que se estan manejando, con el pastoreo intensivo que se tiene, intensivo en el sentido de que es prácticamente continuo, que el jaragua exista en disponibilidad suficiente para los animales. En esas condiciones los índices de pastoreo son tantos animales por hectárea más o menos en cada uno de

---

\* ver cuadros en Anexo A

estos pastos, a excepción del King Grass que aquí lo contamos como un pasto de corte; evidentemente que una hectárea puede alimentar continuamente durante todo el año 13 animales, en tanto que una hectárea de estrella podría andar en 3.9, una de jaragua en condiciones medias puede mantener 2 animales.

Eso como les digo tiene la intención de analizar si en verdad las fincas, las cooperativas de ustedes, cada animal puede encontrar estas cantidades de pastos. Si el animal no logra conseguir esta cantidad de pasto en 16 horas, el animal está sub-alimentado, o sea está consumiendo menos de lo que el requiere, y ahí comienzan los problemas de alimentación, problemas de fertilidad, problemas de enfermedades, problemas de reproducción.

Lo que quiero destacar es la necesidad de tener un manejo más adecuado de pasto en cuanto a lo que son explotaciones de potreros, no vamos a hablar de explotaciones intensivas, la explotación no da para tanto, pero si se debería de manejar con cierta prudencia los pastos y no mantener el ganado continuamente metido en un potrero. Imaginense que por ejemplo en el estrella, que es un pasto mejorado, cuando el ganado entra por primera vez, o sea se deja en descanso y se mete ganado de nuevo a los potreros, en pasto ese primer día puede andar con una digestibilidad de un 68% o sea que si consume un kilo, 0.68 es aprovechado en su totalidad por el animal, mientras que la diferencia es inútil, o sea es apenas material de relleno.

En el segundo día de pastoreo en ese mismo pasto esto baja a 12.7% y en el tercer día comienza a bajar más pronunciadamente, porque el animal comienza a consumir mucha fibra y la fibra tiene poco nutriente, y el índice de digestibilidad también comienza a descender, cada vez va siendo menos provechoso o sea que si tenemos un pasto como el jaragua o cualquiera y tenemos los animales varios días ya dentro de ese potrero, aparte de que la proteína y los nutrientes bajan, el índice de digestibilidad baja tremendamente.

En resumen, de esto hay mucha información y se puede incluir varias informaciones de eso para incluirlo en la memoria para que lo tengan, esto resalta dos factores muy importantes:

1. El mejoramiento de los pastos, o sea cuando nosotros contamos en la explotación con pastos mejorados, tenemos más posibilidades de lograr mayores producciones.
2. El manejo de esos pastos. Nosotros poco ganamos si tenemos un estrella muy bueno, pero si le damos un tratamiento inadecuado en cuanto al pastoreo, por los factores esos que se apuntan allá, baja la proteína, baja el contenido de nutrientes y un factor importante es que produce un deterioro bastante considerable de lo que es la recuperación del pasto.

En pastos, el punto de vista nutricional ofrece muchos factores que son dignos de considerar aquí, sin embargo la idea no es partir de ideales porque económicamente la actividad está en un período difícil, pero si es importante suplementar esa alimentación. Tampoco se trata de que porque tenemos jaragua, la actividad ya va a tener poca posibilidad, o sea todo depende del manejo que se le da a la alimentación suplementaria. Aquí

Coope Barro nos ha ofrecido una bonita lección de lo que es la alimentación suplementaria, ellos cuentan con algunas condiciones que los favorecen, condiciones naturales como es el sistema de riego y los suelos, pero en condiciones más difíciles se puede suplementar, para que el animal consuma cantidades que el normalmente requiere para llenar los requerimientos y que podrían ser de un costo bajo. Por ejemplo en Guanacaste, se está produciendo King Grass, sin riego, no va a tener los mismos índices de nutrientes que el que se produce acá bajo riego, evidentemente, pero si nos favorece mucho llenar los requerimientos del animal a costos mínimos. Yo creo que a como está la actividad, por ejemplo en Guanacaste, se puede sembrar King Grass, se corta y se tira al potrero, va haber un poco más de pérdida pero tampoco se justifica en este momento invertir mucho en infraestructura. Si es importante llenar el requerimiento del animal porque del animal mal nutrido, no podemos esperar nada, no podemos esperar que ese animal produzca mayor cosa, no podemos esperar que sea un animal resistente.

En cuanto a otros aspectos, lo que son malezas en pastos pues hay varias cosillas importantes que destacar, por ejemplo en malezas es importante indicar que el uso de herbicidas, un uso continuo y sin ninguna programación a lo mejor está produciendo más daños que beneficios. Hay una serie de plantas nativas que el animal en épocas secas consume, que normalmente no consumería si tuviera suficiente forraje disponible, y que desgraciadamente esas plantas son hoja ancha, generalmente las matan los herbicidas y lo que se hace es destruir un alimento muy valioso sobre todo desde el punto de vista proteínico para el animal.

También en lo que es suplementos adicionales para llenar la dieta del animal, pues aquí todos usan algunos suplementos, no necesariamente en las cantidades indicadas, pero valdría la pena establecer los programas y establecer también las necesidades de los animales para mejorar esto, porque en realidad nada ganamos con dar una libra de sal por animal, 0.18 libras, eso en realidad no produce ningún beneficio y a lo mejor provoca un perjuicio desde el punto de vista económico porque eso no soluciona nada, eso va a ser una fuga de dinero que no se está reflejando en el rendimiento del animal.

En cuanto a recomendaciones propiamente de pastos para estas unidades yo diría que en Guanacaste y donde no se encuentran disponibilidades de forraje suficientes, hay que suplementar, con King Grass, con caña, con sorgo, con forrajes de este tipo, pero que desde el punto de vista de aprovechamiento y de nutrición valgan la pena, la paja de arroz, no sé, eso da mantenimiento pero en realidad poco se gana y mucho se pierde.

En áreas como acá en esta cooperativa una cuestión importante tal vez sería establecer bancos de proteínas, me parece que existe la condición ideal, como para establecer bancos de proteínas sobre todo para los animales en producción y habría que ver con más detenimiento las otras medidas que mejoren sobre todo lo que es el carácter nutritivo. Es difícil poder establecer y determinar las cargas animales ideales, o sea primero porque la producción en algunas áreas que son marginales es muy baja, y segundo porque eso depende mucho del manejo y del propósito de la ganadería en cada finca.

Otro aspecto importante de los pastos, es los períodos que se deben de dar como mínimo de descanso sobre todo en pastos mejorados. Por ejemplo cortar un King Grass muy sazón, aparte de la mano de obra que es cara, lo demás son inutilidades, en realidad ese pasto el animal lo aprovecha muy poco, perdió todo su vigor y su carácter de nutriente, y lo mismo pasa con el estrella, lo mismo pasa con todos los pastos mejorados en general, hay que tener mucho cuidado en eso.

#### Pregunta sobre Bancos de Proteínas:

Los Bancos de proteínas, son áreas que se establecen, dependiendo del número de animales en producción que se tengan, puede ser una media manzana, una manzana, un cuarto de manzana, eso lo indican algunas experiencias que se han realizado, entonces en esas áreas generalmente se siembran leguminosas, la cuál es un forraje como el frijol que es una leguminosa, éstas tienen la característica que son muy apetecidas por el bovino y que son muy altas en proteína. Aparte de eso tienen otra ventaja secundaria que es que fijan algo de nitrógeno al suelo y en alimentaciones como las que se dan en la zona de Guanacaste inclusive estas zonas las dietas generalmente llenan los requerimientos energéticos, pero es débil en proteínas, entonces una de las formas de suplir la proteína que es una de las fuentes más caras en la alimentación animal, es establecer un banco de proteína. Esto consiste en que si se tienen 20 vacas en ordeño, después del ordeño o después de que se apartan, esas vacas se introducen al banco de proteínas y se dejan pastorear ahí una hora, dos horas, eso depende del manejo que se le de, se saca de ahí y se manda a los potreros de rutina. Ahí lo que hacen es que consumen esas leguminosas que es una planta muy rica en proteína y que es uno de los nutrientes que es importantísimo para el animal, desde todo punto de vista, en cuanto a producción ya sea de terneros, de leche, de carne de lo que sea y que es la fuente más cara. Generalmente esa fuente se suple con granos, con soya, que es lo que más se usa en el país para suplementar la proteína, pero la leguminosa es una fuente más barata y que está a la mano en la finca.

## 2. Manejo del Hato

Siguiendo con la charla y basado en la plática que ha dado el compañero diremos que todos los esfuerzos por manejar ganado son nulos si no hay complementación como se dijo anteriormente. Nada hacemos con mejorar un hato, programar una monta si no tenemos la alimentación adecuada para estos animales. El éxito de una explotación de leche o carne depende básicamente de dos factores.

El pasto, como alimento principal y barato, y el animal capaz de convertir ese alimento existente en una producción rentable. Si los dos no sirven, el sistema no funciona, o si uno falla tampoco funciona el sistema. Tenemos que buscar el equilibrio de los dos componentes del sistema productor de leche.

Yo no voy a diferenciar líneas de leche, doble propósito o carne, voy a hablar en general. Basándonos en las charlas que han dado diferentes compañeros de las cooperativas, y el análisis de los indicadores\*, nosotros

---

\* ver Anexo A

llegamos a la conclusión de que una forma de poder aumentar la productividad de los hatos que ustedes tienen, de mejorar esa productividad es mediante una monta controlada. Proponemos que esa monta pueda ser para los meses de julio, agosto, y setiembre.

La monta controlada es aquella donde el toro permanece cierto período de tiempo con las vacas luego del cual se saca, eso tiene varias ventajas, una que vamos a tener una producción más o menos pareja de terneros en cierto período del año, diríamos que más o menos con un peso. Podemos controlar más la vaca, si está pariendo o no está pariendo, cosa que no lo podemos hacer cuando la monta es indiscriminada, no nos damos realmente cuenta si la vaca parió o no. Proponemos julio, agosto y setiembre para una monta controlada, una palpación para el mes de noviembre, una segunda monta para 45 días más tarde que abarcaría noviembre y mitad de diciembre. Esta segunda monta es una especie de repaso para cubrir los animales que no fueron cubiertos en estos tres meses.

Debe haber una palpación previa para que el veterinario dictamine si todos los animales están aptos para crianza, él va a decir cual animal está en condiciones de criar y cual no, y de una vez se sacan. La vaca que no produce un ternero, mejor que produzca plata en la carnicería, es lo más rentable en vez de comer pasto de gratis.

Por otro lado tenemos otra palpación en el mes de febrero, esta palpación nos daría el estado de preñez de todo el hato en general y nos da un desecho de todos aquellos animales no aptos para procrear en la cooperativa. Estamos haciendo desde este momento una selección del hato.

Estamos previendo en las recomendaciones si es posible, eso queda a criterio de ustedes pero es una recomendación, yo diría que si la adoptaran ustedes y la implementaran sería lo ideal, tratar de cambiar el toro, olvidarnos del toro orejón que no produce más que cuero y hueso, tratemos de meter un toro con un poco más de inclinación hacia leche, yo diría que un toro suizo.

Los terneros obtenidos de vacas cebú cruzadas con toros suizos son superiores al destete en peso a los terneros de vacas según los puntos. A la vez las hembras obtenidas de ese sistema de cruzamientos van a ser mejores madres que las madres cebuinas, en consecuencia ustedes van con el transcurso de los años obtener mejores madres que les van a dar más carne por vaca, o sea terneros al destete más pesados.

Debe existir una selección de las hembras nacidas, ya sea si ustedes quieren meter un toro de este tipo, o quieren seguir con el sistema cebuino, una selección de las hembras, no todas las hembras deben de permanecer en el hato, llegará el momento en que van a saturar la finca y no van a poder mantener todos los animales. Ustedes deben de dejar las mejores hembras, eso es forma de seleccionar, desde luego lo podemos ver y debe existir un destete y venta inmediata de los animales a los nueve meses.

Porque el destete y venta inmediata?. El animal inmediatamente que se desteta sufre un período de baja de peso, pues para evitar esto lo mejor es venderlo. Dejamos de tener muchos problemas en la venta de animales, si nosotros tenemos una monta controlada, los animales que vamos a vender son animales más o menos de un mismo peso, de una misma edad.

Si es posible una selección del hato bastante rigurosa, yo diría que en un 15% a 20%. Como dueños de la cooperativa, como ganaderos, cuando vemos una vaca no debemos de ponernos la mano en el corazón sino la mano en el bolsillo, preguntarnos si esa vaca nos es buena o nos es mala, si nos es mala, pues mejor la vendemos. Básicamente estas son las recomendaciones que haría relacionadas con el manejo del ganado.

### 3. Sanidad

Empezamos desde que el ternero nace, más o menos, qué es lo que hay que hacer? Primero que todo teniendo iniciado esto o ya cuando están metidas bastantes lecherías o ya están inseminando o alguna cosa, debemos llevar la vaca a un aparto especial, que vamos a llamar de maternidad y de cuarentena, o sea que cualquier animal que nosotros compremos lo dejemos por lo menos unos ocho o quince días en ese repasto, para vigilarlo a ver si presenta alguna enfermedad que nos va meter al hato que supuestamente lo tenemos bastante controlado en algunas enfermedades.

Esto nos serviría para estar vigilando constantemente las vacas, cuál va a parir, por si alguna tiene problema ayudarle a sacar el ternero, por si hay alguna emergencia salir inmediatamente a buscar ayuda. Entonces dijimos entre 15 o 22 días antes de que paren, ya todo el mundo conoce el ganado cuando esta prontando, los signos que tienen. Una vez que nace el ternero le curamos el ombligo, con yodo o con algún desinfectante para evitar cualquier problema que tengan después en esos ombliguos. Dejar por lo menos el ternero que se mame el calostro unos tres, cuatro, cinco días, porque ahí es donde va a ir un montón de defensas que da la madre al hijo.

Vamos a enumerar las vacunas que se hacen durante el primer año de vida en la ternera sobre la bruselosis entre los tres y los siete meses. Con esta vacuna ha habido un poco de problema, que no había en el país, que se acaba muy rápido, tuvimos un período casi de ocho meses que no hubo vacuna en el país. A las terneras a veces podemos descender un poco, hasta ocho meses, ocho y medio más o menos según como veamos el animal. Ojalá todos estén sanos, nunca vacunen animales enfermos o que se vean tristes, porque pueden tener alguna enfermedad y la vacuna en esos casos no les trabaja o sino, lo que pueden hacer es incentivar más esa enfermedad que tenían, una bronquitis, una neumonía, al vacunarlos la reacción que produce esto puedo hacer que la enfermedad suba. Entonces animales tristes o enfermos nunca los vacunen, dejen la vacunación para después. La otra vacuna es la triple, hablando del primer año de vida. Mayores de seis meses, ya más o menos a los seis meses el animal ha mamado bastante, ya empieza a bajar el nivel de anticuerpos que le está dando la madre por medio de la leche, entonces es cuando debemos empezar a meter una inyección para que suba ese nivel de defensas que el animal va a tener. Después al año, contra Antrax o Carbón, hay gente que le gusta vacunar antes, no hay ningún problema, la ventaja es que durante un año el animal va tener defensas, contra Antrax aunque en muchos casos también se han visto animales enfermos de menor edad.

### Desparasitación.

Hablemos primero de lo que son más o menos los parásitos, el ciclo que ellos tienen. El ciclo generalmente abarca un promedio entre todos los

parásitos de unos 21 días, desde el huevo hasta una larvita y el adulto, o sea ya cuando se puede reproducir con la hembra. Generalmente las hembras en algunos gusanos son mucho más grande que los machos, bueno, este ciclo dura en promedio 21 días, cuando nosotros usamos cualquier producto, el producto nada más abarca a los adultos, entonces nos van a quedar huevos y larvas, qué tenemos que hacer? hay que romper esos ciclos, volver a vacunar antes de los 21 días para romper ese ciclo, o sea que esos huevitos y esas larvas lleguen a adultos pero que ya no se reproduzca ninguno más. Tenemos en el mercado hace más de un año un producto nuevo todo el mundo dice que es carísimo.

El costo por vacuna de un animal de 350 kilos es aproximadamente de 160 colones, ahora la ventaja de este producto, es que lo usamos tres veces al año, si queremos lo podemos usar hasta dos veces al año, según el número de parásitos que tengan los animales, pero este producto arrasa con todo y dura un mes trabajando en el animal, entonces en un meses muchos huevos pueden llegar a adultos y allí se van muriendo todos, hasta los que él ingiera después. Sirve para gusaneras que son húmedas, siempre que les llegue sangre porque por ahí es donde les va a llegar el producto. Para gusaneras, para ciertos torzalos, uno dice que es carísimo porque con el otro gastamos solo 30 colones, pero hay que volver a aplicarlo a los 21 días y después ojalá cada mes, cada dos meses, y estar vigilando el hato constantemente, solamente el manejo que nos evitaríamos usando un producto como éste nos ahorraría muchos kilos en los animales. Una de las cosas que yo recomiendo, antes de usar cualquier producto, llevar al laboratorio un examen de heces para hacer un coprocultivo, para ver que parásitos traen las heces, que tipos de parásitos para recomendar el medicamento o el desparasitante, para que no gastemos plata. Ahora yo recomiendo y ojalá que en Guanacaste lo hagan así, porque ahí hay más problemas sobre todo de nutrición que es cuando el parásito está fregando más, porque el parásito se guinda. Entonces le va a quitar que entren los nutrientes en el intestino y pasen a sangre, porque además de chupar sangre está estorbando en un campito donde tiene que entrar el alimento entonces no pasa por ahí, entonces perdemos campo y además nos está robando sangre al animal, y la sangre es pura proteína, es donde van todos los alimentos. En las terneras se recomienda desparasitar durante el primer año de vida después del primer mes, ojalá cada mes y medio, máximo cada dos meses, si ustedes lo pudieran hacer cada mes durante el primer año, el animal se va a desarrollar en una manera optima. Así, ahora si usamos este producto solamente usaríamos uno en el año, y el costo es mucho menor, sale como por 35 colones.

### Vitaminación

El otro punto es la vitaminación, durante el primer año de vida por lo menos cada tres meses las vitaminas y ojalá, no usen de esas que son como aceitosas, hay que poner más producto, son cinco centímetros que hay que poner, en cambio hay unas presentaciones que vienen como en agua, o sea son más suaves para el animal, se le pone menos producto, porque se le ponen entre dos y un centímetro, son menos irritantes en la piel porque muchas veces, mucha gente usa agujas no del calibre deseado ni del largo deseado, entonces usan agujas pequeñas y lo dejan todo ahí casi subcutáneo, entonces produce una irritación, se les cae todo el pellejo a los animales. Esas vitaminas en animales adultos ya pueden usarlo más

sustantivamente, digamos cuando vacunan, pero ojalá siempre usen de esos es menos irritante, menos complicado, sale un poco más caro, pero hay que usar menos producto.

Otra recomendación, cuando estén desparasitando, o vitaminando, o lo que sea cuando usen agujas, tengan bastantes agujas y ojalá usen un balde con cloro o con yodo para que los esten desinfectando, para que no se transmitan enfermedades.

### Desparasitación externa

Usemos productos nuevos, productos que todavía los parásitos no han creado defensas para combatirlos. A veces cada ocho días tienen que bañarlos porque, porque allí estan las garrapatas, y otra vez se volvieron a meter, con nuevos productos evitamos mucho ese problema, pero también un producto que no es organo-fosforado, que no deja ningún residuo en el hígado, residuos en la carne que después nos van a rechazar en el mercado exterior. Son productos nuevos, son productos que la garrapata y todos los animales no tienen ninguna defensa todavía.

### Registros

Las tarjetas que yo recomiendo sobre todo para ganado donde están sacando leche, para palpación, más o menos los indicadores son así, el nombre o número del animal, ojalá que tenga las dos cosas, pero sobre todo el número porque es una identificación que no se va perder y él lo va tener siempre que esté o no el vaquero.

Por otro lado, ojalá empecemos a poner padre y madre, para no cometer a veces errores de meterle a una hija el mismo padre que tenía. Luego aquí el celo, la fecha, la monta si es que la vieron, hay muchas veces que nosotros dejamos pasar una vaca porque la vimos tarde, pero siempre hay que apuntar el celo y si la vimos que el toro la montó o que estuvo molestando con algún otro también se apunta, entonces que sé yo, se pone aquí el 24-2-86. Luego viene la palpación, fecha y resultado, por ejemplo el 24-4-86 se palpó salió positiva con dos meses, con esta misma fecha de la monta o del celo se le sumarían nueve meses, entonces sería la fecha probable del parto, entonces ustedes aquí pondrían parto real, o sea que parió el 15-1-87. El otro rubro sería apuntar la cría, el día que nació, sexo, y el número o indentificación, una hembra, después aquí iría observaciones, ahí es para que el médico apunte cualquier referencia que falta\*.

Esas tarjetas fueron las que empezó a usar el Banco Nacional de Costa Rica, son muy sencillas, abarcan todo y nos dan una buena lectura de todas las cuestiones, al otro lado nada más tratamientos, fecha y productos usados, por una esquina aquí tiene las vacunaciones, también fecha y tipo de vacuna. Cuando se le hizo el lavado, que se le hizo otra cosa o va para matadero o lo que sea, siempre se le apunta aquí la fecha, los productos que se usaron y aquí las vacunaciones, que a los cuatro meses se vacunó, entonces la fecha y el tipo de vacuna. Para apuntar esto es muy importante el celo y la monta, tienen que estar vigilando los animales por los menos

---

\* Ver Anexo A

dos veces al día, después de que salen del ordeño, en el ordeño cuando los animales están más o menos reunidos, ellos se saltan uno al otro. Hay que ponerlos en observación para que no se nos brinque el celo, porque cada celo que se nos brinque puede ser una pérdida que no sabemos como recuperar.

Lo último que les iba a decir es que el Ministerio de Agricultura y Ganadería está montando un programa de inseminación, de montar centros de inseminación, alguien me estaba contando aquí desde hace tiempos lo querían hacer y se han tardado en traer el tanque de semen, ese semen es producido en Costa Rica, por un laboratorio de aquí con asesoría alemana, ellos van a montar en diferentes partes del país. El que desee incorporarse a este programa lo podrá hacer por medio del Ministerio, las ampollas creo que van a costar 100 colones, pero se van a cobrar como 200 o 300 colones por servicio de una vez, para pagarle al inseminador, el combustible, etc. por si lo desean hacer ahí piden más información.

#### PREGUNTAS:

-Sobre los baños.

Cuando agarramos un hato grande, y le damos una o dos bombadas al animal nos va repercutir, en que el próximo baño va a ser en un período más cercano. Eso se ha hecho en pruebas de laboratorio, en pruebas de fincas para enseñarles a manejar todos esos productos porque crearon resistencia a los animales, porque no les daban la dosis que los mataba sino una dosis como cuando uno toma tres cervezas que le gustaron, y al día siguiente se toma otras tres y ahí sigue. Entonces vamos a provocar en esos parásitos que ellos se imunicen, después podemos usar más productos y bañarlas el doble usando dos galones talvez por animal, y las garrapatas siempre van a estar ahí, en cambio con un buen baño el lapso entre baño y baño va a ser más largo.

- sobre el valor nutritivo del rastrojo

Lo que se hace es ahorrar forraje el poco que queda tiene que aprovecharlo, no puede correr el riesgo de que el animal se muera de hambre. El rastrojo de arroz y de sorgo, principalmente lo que da es mantenimiento. El problema con eso es que lo primero que para una vaca es la reproducción.

- proporción para baños.

Mínimo 1/2 galón por animal. Con una bomba se bañan máximo 10 animales adultos.

- Control de brucelosis

Yo recomiendo siempre que llego a una finca es de sangrar todo el hato.

- Mastitis

La higiene que hay que usar cuando uno está ordeñando, deben de lavarse bien las manos ojalá estar limpio antes de llegar allí para no contaminar los ubres con alguna cuestión, mucha gente usa el trapito y ese trapo es un contaminador tremendo. Ahora la ventaja es que casi todos ustedes

tienen es que la vaca sale de ahí y va con el ternero, ahí le succiona, ahí le ayuda bastante porque la saliva tiene bastante bactericida. Que es lo que hay que hacer? porque el 98% de las mastitis producidas en las vacas es por nosotros mismos, por lo mismo que estamos obteniendo allí, entonces debemos de tener una buena higiene, usar ojalá esponjas unas cinco aunque nos cueste, acostumbrarnos a las esponjas, claro lo más recomendable en cualquier lechería es usar toallas desechables, una para cada vaca, hay que tratar de usar lo que menos nos permita las mastitis.

La prueba californiana se debe usar cada mes, pero eso más que todo es para usar un orden en el ordeño. Primero las vacas que salieron totalmente negativas, después las que están aparentemente sanas, las que en la prueba salieron medio dudosillas, después las que salieron con una cruz más o menos tocadas, después de último ordeñamos las que tienen mastitis y a las que ya ha empezado a sacar un poquito de leche ya que ha pasado el calostro, así es el orden en el ordeño. Eso más que todo es con la prueba californiana. Eso es para eso, para hacer un orden en el ordeño, para que echen la vaca sana, las que tienen mastitis 1, 2, 3, después las que tienen mastitis, las que son de tratamiento, las vacas recién paridas de último. Mucha gente recomienda el tratamiento pero para que vamos a gastar tanto si a veces ni se curan. Mejor hagamos un orden de ordeño y después ya cuando las vamos a dejar ahí se curan, pero nada más para hacer un orden de ordeño.

- Sobre leguminosas:

Existen varias leguminosas, para zona seca, hay un trébol que ha dado buen resultado en Cañas, esa zona que es seca, y se produce bastante bien, pero existen en el país identificadas unas 110 leguminosas.

- Sobre hojas de árboles

El Poró es de cerca. En unas pruebas que se hicieron en Turrialba en el CATIE, una hectárea durante un año estuvo produciendo más o menos 130 toneladas por año de materia verde, es una producción muy buena sobre todo que tiene una fuente de proteína muy alta, lo que pasa es que ellos la están utilizando como monocultivo, o sea sembrar poró y después ellos lo van cortando y lo van recogiendo, ese rendimiento dió ahí, son alternativas. En Guanacaste en la Pacífica, lo que utilizan como fuente de proteína es madero negro, nada más.

- Sobre los exámenes de heces

El examen de heces, hacerlo en un laboratorio, cuesta 15 colones, ustedes pueden hacer 10, 20, eso son 300 Colones. Si agarran las más flacas, las agarrarán con una bolsa plástica, y así sabemos que clase de parásitos hay. Se puede revolver

- Sobre el costo de los forrajes

El costo de producción entre estos no varía mucho y el costo del establecimiento es el costo más alto. El King Grass es el más caro, pero en altura está produciendo 180 toneladas en materia verde en tanto que estos bajan a 80 por ahí, en pastoreo. El costo de producción del King Grass es variable dependiendo del manejo que se le da, si se tiene riego durante

todo el año debe tener control estricto de maleza, debe tener un programa de fertilidad, un programa de riego, un programa de corta, transporte, la pica y en algunos años el ensilaje que también se le carga al costo de producción de forraje. El costo se mantiene fijo porque lo que incluye es el establecimiento, si se hace una buena preparación de terreno, y luego el control de malezas que hay que establecer un programa dependiendo de la zona en que este y un programa de fertilidad si tiene sistema de rotación de 24 a 12 horas. Si no se tiene un programa de rotación no es necesario descansar, porque los períodos de descanso se supone que tienen que ser suficientes para que haya una recuperación de la planta, el vigor de la planta tiene que ser tal que sin el programa de fertilidad se debe restablecer.

- qué es lo mejor sin riego, King grass o caña?

La caña da más rendimientos medida en toneladas, pero desde el punto de vista nutricional hay que manejar los dos, el King Grass y la caña, la caña va a dar mucha energía pero da pocas proteínas. El King Grass da muchas proteínas. Hay que buscar un balance tal que sin riego logremos una dieta alrededor del 12% o 13%. Si logran los dos, y los dos sin riego son factibles.

Las fuentes energéticas son: carbohidratos, azúcar. La caña por ejemplo es una fuente rica en proteína porque nos dan azúcares que son los que el metabolismo del animal desdobra para formar la energía que es como la batería del ser vivo, que es la que nos da fuerzas para ejercer las diferentes funciones. En tanto la energía es un componente indispensable para el que debe contener los alimentos, para que estos nutrientes que al final ya de la digestión que los absorbe el organismo puedan ser convertidos a través del sistema celular en músculos, en carne, en leche. Esos son las dos fuentes principales para que un ser vivo pueda evidentemente vivir y producir.

La energía es la batería, es la que da la fuerza, en tanto la proteína es la que se produce en términos de carne, en leche dependiendo del tipo de animal que tengamos. En cuanto al control de malezas en pastos hay mucha tela que cortar en eso, pero podríamos resumirlo de la siguiente forma, si usted tiene un potrero ya establecido, donde usted practica una rotación aunque no sea intensiva pero si alterna los potreros, a usted le es fácil eradicar las malezas; en un inicio si son terrenos nuevos va haber mucha incidencia de malezas, ahí es inevitable usar un agroquímico, prácticamente imposible de establecer un forraje que le de un cubrimiento de un 80% o 90% sin usar los agroquímicos. Después de cierto manejo de estar utilizandolos, usted puede hacer un control de malezas, lo que se llama un control dirigido, entonces usted tiene un palito por allá, otro por allá, entonces usted va y los corta, y si son leñosos entonces se hace una dilución en diesel con el herbicida que afecta esta maleza y una pega, y con una brochita se manda para que se vaya pasando, se le pasa el cuchillo y se le pasa eso y se muere. Esas malezas son muy fáciles de identificar si antes de ejercer ese control de maleza usted somete esas áreas a un pastoreo intensivo, entonces usted sobrepastorea el potrero, esas malezas le quedan a usted así descubiertas de todo, sobretodo en invierno, si estamos hablando de zonas donde la sequía es fuerte, entonces usted sobrepastorea y esas malezas le quedan identificadas, porque esas malezas el ganado no se las come, puede llegar así hasta la supresión total de las herbicidas.

El ensilaje es una de las prácticas muy aconsejable de suplementación alimentaria. La suplementación se puede hacer de diferentes formas, una de ellas es el ensilaje. El aprovechamiento del pasto que sobra en invierno para guardarlo para el verano, eso es una forma de suplementar. Lo que si hay que tener cuidado es como ensilar ese pasto, porque dependiendo de la forma como se ensile se le pierde mucho valor nutritivo. El King Grass en el invierno va haber poca demanda de este pasto, ya en vez de dejarlos perder, se cortan, se procesan, se guardan y se dan en verano. Un pasto encilaje bien manejado es mejor que el pasto fresco.

Los problemas en ensilaje, que son de exceso de fermentación, se dan por dos razones: uno por la dimensión del silo, y otra porque muchas veces hay exceso de nitrogenados.

Por ejemplo ensilajes de King Grass, con por ejemplo maíz, después de que se saca el elote, con algo de leguminosa, con agua y miel, es ideal.



**7. EL MERCADO DE LA CARNE:**

**COOPE MONTECILIOS**

**Charla impartida por  
Ing. Luis Fernando Vargas  
Gerente de Mercado de  
Coopemontecillos**

TEMARIO DE COMERCIALIZACION  
DE BOVINOS A NIVEL DE COPEMONTECILLOS

1. Líneas de acción de Coope Montecillos a nivel general
2. Volumen de demanda de bovinos de Coope Montecillos (anual, mensual)
  - 2.1 Para consumo interno
  - 2.2 Para exportación
3. Mecanismos para establecimiento de precios de compra de bovinos por Coope Montecillos.
4. Mecanismos de precios de liquidación de los bovinos adquiridos.
5. Características de quienes son o pueden ser los productores proveedores de ganado vacuno de Coope Montecillos.
  - 5.1 Acciones a seguir por quienes quieren ser productores ,proveedores de Montecillos.
6. Tipos de bovinos que demanda Coope Montecillos.
7. Cuáles de este tipo de bovinos son los que más demanda Coope Montecillos
8. Características de los bovinos mejor y peor pagados por Coope Montecillos
  - 8.1 Razas, peso en pie, peso en canal, presentación, etc.
  - 8.2 Cuáles bovinos son los que más pesan en pie (razas, características)
  - 8.3 Cuáles bovinos son los que más rinden en canal.
9. Diferencias fundamentales entre Coope Montecillos, la Plaza de Ganado de Montecillos, Subasta Ganadera ubicada en Santa Ana, Gisa, etc., con relación a los beneficios que percibe el productor proveedor.
10. Proyecciones de demanda de bovinos por Coope Montecillos, para este año y venideros.
11. Proyectos de expansión de expendios de Coope Montecillos en los sectores urbano y rural.
12. Otros proyectos de Coope Montecillos.
13. Cómo asociarse a Coope Montecillos.

Esta es una pequeña reseña y una charla, una reseña de lo que es Coopemontecillos y una charla de algo que es importante para ustedes, como es ese mercadeo y producto que ustedes elaboran, desde luego esto es un tema muy largo con muchos caminos, de donde salen los precios?, a que se debe la crisis en que esta metida la ganadería?. Yo creo que es necesario la participación de todos ustedes para irles satisfaciendo muchas de las inquietudes que tienen.

Primero que nada Coope Montecillos es una cooperativa que lo que hace es procesar el ganado, porcino y bovino. Básicamente, el ganado bovino es el núcleo donde se genera toda esta empresa, Coope Montecillos en este momento es formado por mil docientos ganaderos, y novecientos trabajadores, es una empresa cogestionaria y participan en el Consejo de Administración, participan en el Comité de Vigilancia, participan desde luego en los excedentes y en el capital suscrito, ambos sectores.

Coope Montecillos centra todas sus actividades en el procesamiento de bovinos, es por eso que tiene dos plantas dedicadas al procesamiento de bovinos, una en Puntarenas en el lugar que se llama Barranca, en donde está una planta que se dedica a la exportación, Montecillos de allí es donde exporta el ganado bovino, y en Alajuela, tiene el matadero nacional, construido en 1961 y en 1964 se inauguró, en donde se procesa y se mercadea el ganado que va para la Meseta Central.

Montecillos tiene poca influencia en las regiones que no estan enmarcadas dentro de la Meseta Central, es allí en la Meseta Central donde tiene su matadero y allí donde procesa el ganado y lo mercadea. Desde luego Montecillos tiene otras empresas en una integración vertical, que lo que se trata es de sacar el mayor provecho a toda la actividad pecuaria, entonces hay una tenería, tenería que procesa las pieles, no solo para las capelladas o sea el cuero que lleva encima el zapato sino que también suelas, desde luego satisfacemos parte del mercado interno pero la mayor oportunidad es poder exportar los productos.

Tenemos una fábrica de gelatinas en la zona de Cartago, es la única fábrica de gelatinas que hay en Centro América, no confundir con el Postre de Gelatina, es que aquí hay Royal y hay un montón, el postre de gelatina es sacado de la gelatina con desde luego olores, azúcar, etc., pero fábrica de gelatina, la única que hay en Centroamérica es la que tiene Coope Montecillos allá en Cartago. También tenemos una Fábrica de embutidos, que procesa las marcas Cartín y Suprema. Esta Fábrica la tenemos aquí en Alajuela, y es una Fábrica de Embutidos que lleva muchos años de favorecer a Coope Montecillos. Fue la primera empresa colateral que se compró.

Montecillos se ha metido a otras actividades pensando en las crisis, una de esas actividades es la actividad de pesca, desde luego, ha habido grandes problemas con la pesca, desde el aceptarle o no aceptarle al asociado, hasta hacerla rentable o no rentable, los primeros años de pesca fueron muy duros, Coope Montecillos invirtió grandes cantidades de dinero allí hay más o menos unos 60 o 70 millones de colones invertidos, y el ganadero se resistía en parte a aceptar, el que nos metieramos en pesca, pero en una época de crisis todo es necesario.

Entonces ustedes saben por experiencia propia que esa mesa necesita muchas patas, una de esas patas que nosotros le pusimos a Coope Montecillos fue el meternos en pesca, así como ustedes, allí siembran aunque sea unas matitas de ayote para ayudarse, igual hizo Coope Montecillos con la actividad de pesca.

Para decirles algo de la actividad de pesca, no obstante de no haber sido muy bien aceptada, al final de cuenta es una actividad muy rentable, sobre todo en la parte de exportación y no solo eso sino que el asociado de Montecillos, creo que fue en la última o penúltima asamblea, acepta también como asociado al pescador, porque nos estamos dando cuenta de que los beneficios son grandes y que al final de cuenta todos esos beneficios han favorecido al asociado, ya sea al ganadero o trabajador.

Así es que esa es más o menos la empresa que tiene Coope Montecillos. Desde luego, en cada una de las plantas procesadoras de ganado hay jabonerías, para aprovechar el cebo que se saca, y en las plantas procesadoras de cuero hay fábricas de guantes, es decir vamos un poquito integrándonos más en todo el negocio, es la única forma que creemos que se pueda salir adelante y hemos visto que la crisis ha afectado a Montecillos sin embargo, ha sido atenuada. Esa crisis con el volumen y con la nueva actividad en que se ha metido Montecillos, que sé yo, posiblemente no nos va a sacar de la crisis hacer guantes, y hacer delantales, pero si nos alivia salir de esta crisis. Eso es más o menos Coope Montecillos.

Ahora, como está la estructura del asociado de Coope Montecillos?. Quienes son los asociados?. Quienes son esos mil docientos ganaderos?. En realidad de los mil docientos ganaderos el 86% entregan menos de 50 reses al año, la gran mayoría son pequeños parceleros y pequeños ganaderos, y nosotros creemos que eso es una fortaleza de esta empresa el depender de muchos y no de tres o cuatro ganaderos muy fuertes, nosotros creemos que además es muy significativo y nos da fortaleza el depender de ganaderos de todo el país y no solo de una zona.

Recuerden que en Costa Rica normalmente la actividad ganadera esta en zonas que son muy afectadas por la cuestión climática, son muy estacionales y sin embargo Montecillos tiene cantidad de ganaderos de otras zonas que no hay ese tipo de situación, no tienen necesariamente que sacar el ganado de acuerdo con su estación seca o su estación húmeda. Nosotros desde luego si tenemos concentraciones importantes de ganaderos. En Montecillos es muy importante la concentración de asociados en la zona de la Península de Nicoya, Nandayure, Hojanca, Cobano, toda esta parte de la Península, tiene una gran concentración de asociados ganaderos en la zona de Pérez Zeledón, Buenos Aires, todo el Sur y desde luego San Carlos es bastante importante, sin embargo hay nuevas zonas, como la zona de Guápiles que le está dando importancia a la actividad ganadera, pero sentimos que esta gente está cambiando hacia leche, aún así los desechos de su hato siempre iran a Montecillos y estamos esperanzados de contar siempre con ese asociado porque aunque sea pequeño es mucho el ganado que entre poquitos acumulan durante un año. Nosotros de 150 parceleros de la Zona de Guapiles, Cariari, toda esta Zona Atlántica, hemos recibido este año más de 1.800 vacas que tal vez entre todos es poco, pero para Montecillos ya es importante.

## El acopio y el proceso de los Bovinos.

Ya les dije que Coope Montecillos tiene dos plantas, una es aquí en Barranca, donde acopiamos el ganado que va para exportación, y la otra es en Alajuela, donde acopiamos y procesamos el ganado que es para consumo interno. El ganado que va para Barranca está sujeto a normas que rigen la exportación de Bovinos en este país.

Las normas son del punto de vista de tamaño, el Consejo Nacional de Producción exige que sea de más de 350 kilos, exigía que fuera macho, pero la crisis hizo que cambiara totalmente las reglas del juego, ustedes han podido comprobar que ya se aceptan vacas para exportación y esto se debe a la crisis violentísima que tuvo la vaca donde la diferencia de precio por exportación era notable en nuestros mercados internos, Plaza, Montecillos, Subasta, como se llame, la vaca sufrió en los meses de octubre y noviembre bajas muy remitibles, llegó a precios realmente no aconsejables para mantener la ganadería en este país, eso dio un motivo a que se aceptará exportar vacas, por primera vez en la historia de Costa Rica se exportó carne de vaca.

Esto ayudó en parte al ganadero, tal vez no era tan marcado, quien llevaba su vaca a la plaza, no se esta dando cuenta que la vaca había subido un poco porque gran cantidad de la oferta de vacas la habían cogido para exportarlas, así es que las reglas del juego estan cambiando. En Barranca en exportación ya se aceptan no solo novillos de más de 350 kilos sino que vacas, desde luego que las vacas deben de tener más de 320 kilos y para exportar se necesita que el animal tenga algunas características desde el punto de vista sanitario, que no tenga parásitos externos, que no presente ningún problema sanitario. Pero esa es la forma en que Montecillos recibe la vaca.

El negocio de la carne en el exterior: el problema de la crisis no se origina aquí, el problema de la crisis se origina en la oferta y la demanda del ganado en el exterior. Es decir ustedes se acuerdan que cuando había muy buenos precios para la carne en los mercados internacionales pues el precio subió muchísimo, simplemente el mercado internacional arrastra, succiona el mercado interno.

El precio internacional de la carne está prácticamente congelado desde hace cuatro años, más bien ha bajado. Si bien el ganadero ilusoriamente ha creído que vende mejor su ganado hoy que hace un año, no es cierto, simplemente se debe a un juego inflacionario.

Hace dos años la hoja amarilla estaba en \$1.24, en este momento, hoy día la hoja amarilla está a \$0.98 centavos, desde luego, la inflación ha hecho que ustedes, los que entregan el ganado para exportación, al hablar ahora del kilo-canal con respecto a hace un año, o hace dos años, pues es muy parecido, pero en realidad ustedes en colones están con un valor adquisitivo muy inferior al que recibían hace dos años. A que se debe la crisis ganadera?.

Nosotros tenemos un mercado natural por la cercanía, por un montón de condiciones que es el mercado norteamericano, en el mercado norteamericano la carne es un mercado que todos quisieran ir a él, sin embargo son muy pocos los que pueden ir, quienes van?, únicamente los países que no tienen aftosa, y quienes no son aftosos? no son aftosos Australia, Nueva Zelanda, los países centroamericanos, todos saben que las grandes concentraciones de ganado en la zona del Cono Sur, en nuestro continente, son aftosas, y ellos no pueden ir al Mercado Norteamericano, ellos tienen que ir al Mercado Europeo o a otro tipo de mercados. Nosotros tenemos la gran ventaja que al no ser aftosos, vamos al mercado norteamericano, es el que determina los precios, no solo para Centroamérica, sino a nivel mundial.

El Mercado norteamericano es el que no nos ha dejado tener mejores ofertas, porqué?. Ustedes saben que los norteamericanos contrajeron su hato y lo disminuyeron a términos que en este momento está en el nivel más bajo en los últimos 20 años.

El hato ganadero norteamericano no llega a los 200 millones de cabezas de ganado y porqué?. Básicamente se debe a que el norteamericano ha dejado de consumir carne, por cuestiones de tipo salud y otro tipo de razones, en las grandes campañas sanitarias, es decir, ya lo ven a uno un poquito gordo, y le dicen "no comas carne porque te vas morir", eso es lo que le dice el médico, y a los gringos eso los asusta. Por esta razón estamos en crisis. Porque? porque el consumo per cápita en los EEUU ha bajado en un 20%, la carne bovina desde luego, eso mismo se ha incrementado en pollo, en pescado.

Hay otra situación, cuando los gringos no le quisieron vender más granos a Rusia, esos granos se los echaron a las aves, al cerdo, y eso nos hizo competir con un producto que ellos estaban consiguiendo más barato, y que era muy gustado por las damas, para llevarlo a su casa, y allí nos quitaron mucho del mercado las carnes blancas, a los que ofrecemos carnes rojas o sea bovino.

Todavía más grave fue el año pasado, las predicciones del año pasado eran, que la carne debía subir en un 20% - 25% y sin embargo todas esas predicciones se quedaron en nada por una razón muy sencilla. Los americanos le quitaron la subvención a la leche, entonces cuando iba a entrar el invierno los ganaderos norteamericanos empezaron a quitar grandes cantidades de vacas, y la vaca norteamericana es la que compete con nuestro ganado.

Al venir esa gran cantidad de vacas lo que hizo fue bajar el precio de nuestra carne ofrecida a ellos, así es que el mercado norteamericano, que es quien maneja nuestro precio, ha tenido en los últimos tres años esas características.

Bueno y ustedes me preguntan, que pasa de aquí en adelante?. Esto son predicciones que son sujetas desde luego a grandes variantes en donde nosotros no podemos meter ni siquiera mano, pero sin embargo las predicciones son estas. este año 86 empieza a recuperarse el precio de la carne. Por ejemplo en este momento, no obstante que el precio de la hoja amarilla sigue muy estable, no llega ni siquiera al dólar, la carne de Costa Rica, en este momento debería venderse con cuatro colones más que hace un mes, y eso es porque ya los cortes finos que nosotros colocamos en otros mercados norteamericanos, empiezan a coger mejor valor, entonces ya pareciera estar levantando un poquito la demanda de carne, eso nos hace pensar que este año va a tener una subida muy prudente, no tanto como en otros años pero si ya

vamos a dejar de tener el problema de estar totalmente estacionarios en el precio. Desde luego no esta demás decir que esperamos no tener sorpresas de lo que este pasando en Australia y en Nueva Zelandia, estos ofrecen el 96% de las importaciones que tiene EEUU de carne y quiere decir que los otros somos muy pequeños, no llegamos más que a un 6%, o 7%, esta gente es la que muchas veces determina los precios.

Hace dos años con una gran sequía en Australia, lo que hicieron fue matar cualquier animal que tuviera cuernos y cachos, había que matarlo porque si no se moría, eso lo que nos hizo fue encontrarnos con grandes ofertas de ganado de Australia y Nueva Zelandia en el Mercado Norteamericano, y nos bajaron, o por lo menos no nos permitieron subir el precio.

Esperamos que este año se comporten, el hato de Australia y Nueva Zelandia esta muy bajo, ellos van a tener que recuperar un poco el hato entonces van a dejar de matar por lo menos parte de lo que estaban ofreciendo, eso nos va a ayudar este año. Este año por lo tanto creemos que es un año de importante recuperación hacia el 87, este va a ser un año de mucho mejores precios, eso es lo que se tiene del mercado norteamericano.

En cuanto a otros mercados las expectativas son totalmente negativas, México nos ofreció un mercado político, fue por dos meses nada más, resulta que había un pleito entre el Gobierno y el ganadero, los ganaderos retuvieron su ganado, entonces el Gobierno importó grandes cantidades de ganado, y ustedes se acuerdan que la oferta por ejemplo, en esa época era de 66 colones el kilo-canal. Y México lo subió de 66 a 72, fue importante pero fueron dos meses. El mercado de Venezuela en el pasado, nos sacó con buenos precios mucho ganado, ese es un mercado que lo tiene cautivo totalmente Colombia. Colombia no puede exportar a EEUU por la aftosa, su mercado natural es Venezuela, y en este momento ellos no quieren por nada perder ese mercado. Venezuela no tiene oportunidad tampoco de ofrecer precios espectaculares porque también tiene una economía dañada, así que nosotros los mercados que tenemos son muy restringidos, es el mercado norteamericano. Ustedes quizá han oído hablar de cuando se les vendió carne a los Israelitas, en realidad es un mercado muy difícil, si bien es cierto ofrecen buenos precios, todo se va como servido, y es muy caro el flete, mientras que el flete de aquí a EEUU es relativamente barato, pero no es tan barato. Es de \$0.23 por libra, los gringos trabajan por libra, nosotros los embarques se los hacemos todavía por libra.

Cuando se habla de la hoja amarilla es por libra. Ahora vamos a ver ese mercado, que es lo que pasa en el mercado?. Como es que nosotros llegamos con nuestra carne a EEUU?. Hay dos cosas diferentes: el continente, EEUU continental, nos pide carne, pero lo que nos pide es carne industrial, carne que no son los cortes finos, el 65% de su res es carne industrial, solamente el 35% son cortes finos, ese 65% es el que va a EEUU, no nos permiten más de un 10% de grasa, en el pasado nos permitían hasta un 15%.

Básicamente porque ellos lo que necesitan es revolver nuestra carne con las carnes de ellos que son muy gordas, sobre todo las de reses clasificadas. Esta oferta que nosotros tenemos del continente si es muy de acuerdo con los mercados norteamericanos. El mercado de Chicago lanza una serie de ofertas y de demandas y en esa hoja que sale en un color amarillo, que es lo que se llama la "Yellow Sheet", allí escondido por un lado dice: Australia, Nueva Zelandia y otros, y una carne que la cotizan como carne de vaca y esa es la hoja amarilla de que nosotros hablamos. Este mercado de la carne de EEUU lo

que necesita de nosotros es carne magra, por eso es que hemos ido cambiando, recuerden que en Costa Rica hace 20 años el ganadero producía un 80% de novillos y de ganado muy gordo, hoy día no.

Cual otro mercado tenemos?. El otro mercado que tenemos es el mercado de nuestros cortes finos, estos van a Puerto Rico y a Miami. A ellos les interesa que el animal sea de una carne magra. Nosotros ese 35% lo mandamos básicamente a Miami, Puerto Rico y ahí si hay una gran variable, que no esta metida la hoja amarilla, ni se lleva ese tipo de parámetro si no que es una oferta y demanda en un mercado, primero que nada que Costa Rica y Centroamerica lo tienen muy agarrado, a ese mercado de Puerto Rico y Miami, y además que es muy independiente del mercado de la carne continental.

Nos han exigido que le mandemos la carne bien magra, sin nada de grasa pero suave, y la única forma de madurarla bien es dándole un poquito de añejamiento, esa es la razón por la que mandamos esas carnes empacadas al vacío, no deben ser congeladas, el 35% que va para EEUU en cortes finos se va empacado al vacío. El problema del empaque al vacío es lo caro que es, pero sin embargo en el mercado nos lo exigen, y en este momento la hoja amarilla sigue igual, ese mercado es el 35% que se va para Puerto Rico, por ejemplo la liquidación en enero creo que estuvo en C 64, en febrero o marzo va a estar en 68 o 70, es decir esos 5, 6, o 7 colones lo sube ese mercado, ese mercado es un mercado que Costa Rica, que es el que tiene mayor aceptación ahí, no debe perderse. Nos está pasando un problema, hay meses en que Costa Rica casi no exporta, mayo, junio, julio, y lo que pasa es que les damos oportunidad a otros de meterse al mercado, entonces al nosotros salir de ese mercado, en esos meses se nos mete la carne norteamericana, al final de cuentas a ellos les gusta porque es una carne más gustosa. El año pasado perdimos parte de ese mercado. Eso es muy peligroso para la carne de Costa Rica, perder el mercado de Puerto Rico, en el momento que perdamos ese mercado que tengamos que congelar los corte finos y mandarlos a EEUU continental va a bajar el precio sustancialmente. Esa es básicamente, como se mueve nuestra carne y cuales son nuestros mercados.

Como es que se elabora el precio acá?. La carne se manda ya sea a Puerto Rico o a EEUU, vienen las liquidaciones de esa carne que se mandó y al mes después de hacer toda una olla común, todo ese dinero que se hizo en ese mes se dividen entre los kilos que se exportaron en canal que aportó el ganadero en cualquiera de nuestras plantas y eso nos da el el valor del kilo-canal. Desde luego las variantes son muy pocas, básicamente es por rendimiento en el proceso, pero exporte quien exporte, se llame Coope Montecillos, GISA, CANSA, van a ir a un mismo mercado, y un mercado muy formal como lo es el mercado norteamericano, en donde no le van a ofrecer grandes diferencias por un lote de carne o por otro, todo depende en el momento en que lo vendas, pero si vos llegas a ofrecer una carne en el mismo día y a los mismos clientes, ellos te van a ofrecer casi igual precio, por eso son las pocas variantes que hay, las variantes se pueden lograr a base del mejor proceso y a base de los subproductos que se le saquen a la res, poderlos elaborar y aprovechar la rentabilidad que dan esos subproductos, cueros, gelatinas. Nosotros en el mercado norteamericano hemos tratado de meternos en la Costa Este, sin embargo no ha sido posible por cuestiones de calidad. Ese es el panorama del mercado exterior que tiene nuestro producto.

Les enfatizó que es el mercado que hace que haya o no haya crisis, en nuestra ganadería, es ahí donde en los años anteriores los buenos precios no hicieron disfrutar de precios importantes en nuestra carne, y es ese mismo mercado el que nos ha hecho, durante los últimos tres años estar prácticamente paralizados en cuanto a la calidad, más bien cada día baja porque los insumos que ustedes compran si tienen el incremento inflacionario. Es un riesgo del mercado externo, Costa Rica decidió exportar vacas, porque decidió exportar vacas? porque era tanta la oferta de la vaca que había llegado a niveles catastróficos, lo que hizo fue sacar vacas y tratar de que aquí subiera, si bien nuestra carne es que ha contado con un magnífico mercado y un magnífico criterio porque eran postas grandes, magras, etc., el problema con la vaca, cuando está lista para mandar al gancho, normalmente es un animal gordo mucho más que el toro, y además es más pequeña y por lo tanto da postas muy pequeñas con respecto al toro. Esto ha sido un inconveniente para mercadear, ellos quieren que la carne de Costa Rica se venda como venden la carne Guatemala, El Salvador, Panamá, donde cuentan con precios inferiores por razones de calidad.

Ellos dicen que la posta pequeña muy gorda no les sirve, eso es un riesgo que se ha tomado el país al querer exportar la vaca, pero es un riesgo obligado porque la ganadería necesitaba que no siguiera derrumbándose el precio de la vaca. Así que ese es el nuevo concepto de Costa Rica al exportar, está arriesgando parte de su prestigio.

#### El mercado interno

El consumo interno en realidad, es un consumo de oferta y demanda, nosotros sabemos que si quitamos oferta sube el precio y si echamos oferta baja el precio. La demanda del costarricense es la misma, que si bien es cierto la población ha subido, hemos bajado el consumo per cápita, y de 20 kilos per cápita anuales, el costarricense está consumiendo 18 y algunos dicen que 17. El aumento de población está sirviendo apenas para la misma cantidad. Lo que hace subir el precio es la oferta o no que se tenga en el mercado.

Desgraciadamente contamos con una ganadería cíclica estacional donde tenemos las grandes ofertas de vacas en los meses en que estas zonas son secas, como Chorotega que es donde está la gran cantidad de vacas en el país, ellos ofrecen sus vacas en la misma época. Yo creo que el mecanismo de exportar las vacas el año entrante habrá que arriesgar menos pero si ponerlo a trabajar antes de lo que se puso este año para que la vaca no llegue a precios tan diferenciados que tenía este año.

El mercado interno es soportado por el costarricense que no está asumiendo su consumo, la capacidad de pago baja todos los años y año tras año se deteriora, eso nos está ocasionando problemas como lo siguiente: yo no sé si ustedes se acuerdan que en los meses de mayo-junio, el canal en Costa Rica lo pagó el carnicero a 72 colones y desde luego ese valor de canal se lo transfirió al consumidor, y pareciera que ese es un techo que tenemos no se pudo pasar de ahí, desde luego el carnicero cuando bajo el precio canal, nunca bajó el precio de la posta hacia el consumidor. Pero este año no vamos a poder pasar de C 70-72 kilo-canal, o el carnicero va a tener que volver a subir los precios al consumidor, entonces lo que va a haber es una contracción.

Creer nosotros que el mercado interno nos puede dar la facilidad de salir de la crisis, no es cierto, con la cantidad de carne que le hemos ofrecido al mercado lo tenemos saturado, tan es así que en este año sacamos casi 20.000 vaquillas a exportación, con 20.000 vaquillas el precio no sube lo suficiente como para que sea rentable.

Creemos que van a ser bastante irrisorios los precios que vamos a tener de aquí a junio o julio, la gente va decir que hay buenos precios, pero porque hay poca oferta, lo importante es que va a pasar de julio en adelante, que van a hacer con la gran cantidad de vacas que se van a ofrecer en el mercado, si van a tener precios importantes como para que el negocio sea rentable. Así es que el mercado interno no es la alternativa que nos pueda ayudar a salir, si es un mercado bastante estable y todos los años consumimos el mismo número de kilos. El consumo interno es básicamente de oferta y de demanda, ustedes ven que varía semana a semana, casi que día con día ahora que hay subastas por todo lado, empresas como Coope Montecillos ponen el precio por semana ya que es el mercado de oferta y demanda.

En este momento creemos que el mercado empieza con una subida galopante y el precio de una semana a otra ha subido en C 3 kilo-canal y si sigue así podemos llegar a 72-75 colones en los próximos dos meses. Lo que no sabemos es si el público va a poder consumir esa carne a esos precios. Básicamente, en el mercado lo que hay es oferta y demanda.

Coope Montecillos, presionado desde luego por la crisis, su directiva de ganaderos ha decidido no cerrar su planta de exportación como la cerraba tradicionalmente y eso con el fin de sacar la mayor cantidad de carne a los mercados externos para que suba el mercado interno. Desde luego eso va a ser hasta donde no haya crisis de escasez de carne, porque entonces el Estado intervendría, y el Ministerio de Economía también, pero por ahora no se va a cerrar la planta exportadora de carne sino que se va a seguir trabajando con el animo de sacar un poco carne de oferta en nuestro mercado y tratar de subir un poco, sobre todo lo que es vaca.

En términos de que es lo que se está exportando, voy a darles unos números que traía por acá. La población total de la ganadería en este país no ha subido, SEPSA dice que son 2.592.000 cabezas de ganado lo que tenemos, pareciera que ya hemos llegado a los límites de la frontera en nuestra ganadería y se dice que no es aconsejable seguir botando montaña y haciendo mas repastos. Lo que hay que hacer es aprovechar mejor los repastos que hay, de todas maneras la población no ha crecido, nuestra población ganadera había crecido muy sustancialmente en los últimos 20 años, pero pareciera que ya está estabilizada por ahí, podrá subir mediante el mejor manejo, sobre el cual no podría dar ninguna opinión, pero de esa población la extracción de este año 85 fue de 416.000 cabezas, es decir fue el 16% de la población. Coope Montecillos mató en el año 85, 100.000 reses o sea el 24% de la extracción nacional. La extracción de machos fue de 209.000, lo que da un porcentaje de extracción de 32%, la población de hembras fue de un 1.392.000 y la extracción de hembras fue de 199.000, lo cual da una extracción de 14%. Hay un problema con la extracción de hembras, en una crisis como ésta, la gran extracción de hembras debía de servirnos para purificar nuestros hatos y sin embargo no ha sido así, en la plaza de Montecillos las vaquillas que llegan al gancho son de increíble calidad, de primer parto, o que ho han tenido toro. No hay una política de aprovechar la matanza de vacas para arreglar la situación de

nuestro hato, que es un hato con una baja parición. Las vaquillas que han llegado allí en un 30% o un 40% son de muy buena calidad. El año pasado se exportó 161.000 cabezas, eso es otra de las cosas raras que pasan en nuestra ganadería.

Yo no sé si ustedes oyeron por allí que se decía que para el año 90 ya no íbamos a exportar carne, que más bien teníamos que importar, y se habían hecho una serie de proyecciones que así lo determinaban, recuerdan que en los últimos años había venido decreciendo la cantidad de matanza. En el año 82 habíamos matado 118 000. En el año 81 habíamos llegado a 180 000, en el año 83 habíamos llegado a 74 000 cabezas exportadas, el año 84 todo el mundo decía que era extraño que haya subido a 109 000, pero lo que ha sido extraordinario es que el año 85 llegamos a 161 000, pensábamos que nos estábamos comiendo, digámoslo así, los terneros del año entrante, entonces nos hemos ido a ver los pesos con que hemos matado esos 161 000, y nos llevamos una sorpresa, este año se mató ganado más pesado que en el 84, como 10 kilos más, es decir hay toda una incógnita, yo estaba hablando con la gente del Banco Central, con Oscar Chacón, con algunos que tienen que ver ahí con esta cuestión de las proyecciones de nuestro hato, y realmente ellos están sorprendidos, no saben a que achacar esta subida espectacular en la extracción de machos y de hembras también. Es decir cuando la ganadería entra en crisis, todo el mundo supone que más bien va cuesta abajo, sin embargo presenta cuadros en que la extracción es mayor, en que la población es la misma, posiblemente lo que ha ayudado más bien es que la gente al sentirse en crisis ha mejorado, creíamos que simplemente nos estábamos comiendo los terneros del 86 en el 85 y resulta que el ganado era más grande, parecerá que en esto hay toda una incógnita.

No habrá algún contrabando por ahí? Lo que se dijo fue lo siguiente: en el año 84, el ganado nica, ustedes saben que ese ganado toda la vida pasaba a Costa Rica, al cortarse la barrera ahí, ese ganado nica fue el que nos hizo bajar nuestras exportaciones, pero sin embargo hemos visto que en estos dos últimos años si bien es cierto siempre hay contrabando, no es tan espectacular como para subir la matanza en un 50% por ciento. Así que esa es la situación de nuestro mercado. Ahora, qué pasa con el ganado?, cuál es el ganado que se debe ofrecer en nuestros ganchos? por que sea el más rentable, por que sea el de mejor calidad, por que tiene los mejores precios. Eso es algo muy difícil de poder evaluar, porque en realidad eso depende de cada uno de los ganaderos. En Coope Montecillos es una de las preguntas que llegan los técnicos a hacer constantemente, es cuál ganado y cuál zona es la que rinde más?, y a veces hemos querido zonificar el asunto y no es posible, como que hay que personificar el asunto. Resulta que los ganaderos de una misma zona presentan diferentes calidades y diferentes formas de trabajar. Un día me puse a hablar de que buen ganado mandaba un ganadero, que es un ganadero viejo muy tradicional, pero lo saca como de cinco-seis años, y un vecino que es muy amigo mío, me dice: "no hombre, no jodás, vos lo que estás diciendo es que mi ganado es muy malo, pero resulta que yo el ganado lo saco de dos años y medio o tres, le doy 420 Kilos, pero al fin de cuenta mientras que el engorda uno yo engordé dos". Si le sacamos la rentabilidad, quien sabe por donde andamos. Hay regiones que se dice que son de muy buena calidad, donde solo ganados buenos salen, posiblemente son regiones en que el ganadero le da mucho sazón al ganado, entonces le da la oportunidad de tener hasta cuatro años y medio cinco años, y la creencia es de que como sale con un 58% de rendimiento es una zona que saca muy buen ganado, y muchas veces no es así, otras zonas en que se dice que el ganado es de muy baja calidad, bueno puede ser porque tenga mucho de leche, pero habría que ver si este hombre rentabilizó su empresa sacándole

leche. Eso se da mucho en las zonas lecheras, el ganado de esas zonas normalmente es un ganadito de poco peso y de poco rendimiento, posiblemente sus ganaderos tengan oportunidad de rentabilizar más sus fincas al sacarle leche.

En términos generales les podría decir lo siguiente: Los ganados que llegan a Montecillos de mejores calidades en cuanto a rendimiento para la carne desde luego son los ganados cebuinos, de eso si estoy seguro. Los ganados exóticos para nosotros, que son las razas de tipo europea, en realidad los pocos proyectos que han habido en Costa Rica, no ha sido así de grandes rendimientos, es un ganado que sufre mucho. Cuando se metió aquí a ese de tipo de razas no dió grandes rendimientos, por lo menos rendía menos que el ganado cebuino.

El ganado cebuino es fuerte y de muy buen rendimiento, es un ganado muy magro y recuerden que nuestro mercado, no es para carne magra, lo que necesitamos es sacar cantidades de posta, pareciera que el cebuino es el que más rinde. Otro de los casos es el novillo y el toro, resulta que en eso cada ganadero es el que decide que es lo que debe engordar, si novillo o toro de acuerdo a sus características, desde luego el novillo en este momento tiene una gran demanda en el mercado interno, no en la exportación, en el mercado interno sí, pero en el tanto en que todos nos pongamos a engordar novillos, van a saturar ese mercado, y va a bajar el precio, así es que el novillo en este momento si tiene un mejor precio en el mercado interno. En el mercado externo tiene un problema el novillo, no les va rendir nada porque es mucha la grasa.

Así es que cada uno de acuerdo al mercado que vaya a buscar, ya sea exportación o mercado interno con buenos clientes, podría engordar el novillo. En estos días ganaderías grandes estan haciendo una serie de experimentos con esto, y mientras que algunos dicen que les da lo mismo, otros dicen que el toro es más significativo la cantidad de carne que da, en algunos otros casos es la forma en que capen al animal, si lo capan muy pequeñito se les afina mucho y se les hace demasiado gordos, como también los capan a cierta edad que ya hay ciertos signos de virilidad en el animal, ya están más maduros, en nuestro mercado no hay una preferencia por un tipo de animal o por otro. Los rendimientos de dependen un montón de circunstancias, que normalmente el ganadero lo sabe aprovechar de acuerdo a su propia experiencia. Si les puedo comunicar lo siguiente: el ganado de leche, sobre todo el de doble propósito que se decía que la carne por su rendimiento era muy bajo, en realidad no es así, estos híbridos dan entre un 2% - 3% menos de rendimiento, al hacerle los números del aprovechamiento que le han tenido a este tipo de ganadería sacándole leche, depende también de la zona, de todas maneras la carne que dan estos animales es igual a la del cebuino. Así es que en esto no hay tampoco diferencias, si un poco menos de calidad. Si ustedes van a ofrecer un ganado con algo de leche, con doble propósito al mercado interno, van a tener una oferta menor al cebuino, es lógico, el carnicero lo que ve es la cantidad de posta que va a sacar de un animal, y estos animales por cuestiones genéticas son ya despostados.

En Montecillos bonifica en exportación la conformación del animal, desde luego estos animales casi nunca cogen esa bonificación, pero eso son números que hacen quienes tienen esos animales en su finca y el propósito es sacarles un poco de leche. Así es en cuanto a rendimientos, cual es el ganado que se debe sacar y como se debe sacar, son muy heterógeneas las características de lo que se quiere y lo que se puede, así es que no podría dar un consejo, ni

quiera una opinión concreta sobre esto. Si podemos tal vez conversar de algunos casos que son interesantes, por ejemplo el caso de las vacas muy gordas que sacan, normalmente el ganadero cree que son vacas de muy buena calidad y sin embargo esas vacas, probablemente el carnicero les quita en el precio, y es por la cantidad de grasa que esos animales llevan, así es que tal vez se esmeró por sacar una vaca muy gorda, y más bien lo que hizo fue dañarle el precio, porque no se lo van a pagar.

Otro de los problemas que hay es el tamaño del animal, nosotros en Coope Montecillos hicimos una tabla para bonificación que se basaba en el tamaño, sin embargo nos ha servido de experiencia por cuanto el ganadero ha recurrido a ir a la reunión a decir: "bueno como es posible que ustedes bonifiquen algo que no es rentable tenerlo, ustedes hablan de que el peso nos ayuda pero a nosotros llevar un animal a 500 kilos no es rentable", y eso lo dice la mayoría de los ganaderos, entonces se ha tenido que modificar eso, la bonificación se ha tratado de dar con animales de bajo peso.

La res promedio en este país en el año de 1985 fue de 427 kilos con un rendimiento de 53.90%, eso para exportación, ese fue el promedio, creemos que es bueno, y sobre todo que mejoró con respecto al año 1984. El rendimiento que se dio en el año 85, de canal a carne, fue de 73.37%, que es un buen rendimiento, definitivamente en nuestro país la canal es empostada y es bastante magra. Yo les tenía hasta acá lo del mercado interno, si quería hablarles sobre las diferentes ofertas que hay ahora en el mercado interno.

Ustedes en el mercado interno pueden llevar su ganado a la Plaza de Alajuela, ustedes en el mercado interno, pueden llevar su ganado a Coope Montecillos si no es asociado o bien a la Subasta, en cada uno de éstos mercados para ustedes hay características diferentes, donde tienen ustedes que analizar que es lo que más les conviene y como es que se juega en toda esta gama de ofertas que se hacen en cualquiera de estos mercados.

La Plaza, muy conocida, todos ustedes la conocen, es una plaza tradicional en que las principales características son, el negocio se hace allí, y por sus lotes de ganado se cobran 2% o 3% de comisión, se rebajan 10 kilos del peso en pie, estos 10 kilos nadie sabe de donde salieron pero la tradición lo sigue otorgando. Estos 10 kilos salieron de esto, cuando se permitía pesar los domingos, se le hacía una rebaja de 10 kilos, pero cuando se cambió el sistema, ya no se permite pesar los domingos, siguió la tradición de rebajar los 10 kilos.

Es una plaza de toda una tradición, la oferta es un poco restringida por cuanto el carnicero ahora tiene otras alternativas, y son alternativas que han afectado un poco la Plaza de Montecillos, que son las subastas. Las subastas son una opción importante para el ganadero y le da mayor oportunidad de sacar su ganado no solo un día fijo a la semana, sino que entre semana, desde luego las subastas están empezando, yo como empleado y como socio de Coope Montecillos y como parte de una empresa, quisiera que no existieran las subastas, pero existen y hay que convivir, son una buena opción para el ganadero. El único problema que tienen ahorita las subastas es que al no manejar grandes volúmenes de ganado y sus costos ser los mismos, entonces el concepto que ellos rebajan por manejo de ese ganado es un poco alto, es del 4%, 2% más que la plaza. Si es un mercado muy susceptible, la subasta no es tan poco variable como es la plaza, la plaza varía, si usted llega a una plaza buena normalmente

se le va comportar todo el ganado hacia arriba, y si llega a una plaza mala de una semana a otra, no es mucho lo que baja o lo que sube. La subasta si, de una subasta de un martes a una subasta de un viernes hay grandes variantes, es un mercado más susceptible, es más como al "feeling" que tenga cada persona y definitivamente los carniceros o los que llegan allí son de mucha experiencia, tienen un negocio constante: plaza, lunes, subasta, martes, subasta jueves, y ellos pueden manejar ese tipo de mercadeo.

Por lo que representan las subastas regionales, en el caso de San Carlos que tiene una subasta, yo creo que ha sido beneficioso para esa zona, en el tanto en que los ganaderos de estas zonas puedan tener subastas, pues los pueden ayudar a mercadear, sin embargo la opción que tiene el asociado de Coope Montecillos es un poco diferente. Puede llevar su ganado a Coope Montecillos, allí les dan un precio, estoy hablando del matadero nacional, no exportación sino que de consumo local, un precio semanal que va ligado mucho a la oferta y a la demanda, porque Coope Montecillos a quien le vende es a los carniceros, y los carniceros no van a ir allí a comprar más caro, teniendo la subasta más barato, o una plaza más barata, o al revés si en Montecillos estuviera muy barato, habría filas que llegan hasta Alajuela, así que es un mercado de oferta y demanda.

Lo importante creo yo, que tiene Coope Montecillos es primero que nada el pago, y en esta época lo importante es tener confianza en el pago, el precio para mi que paga Montecillos es justo a lo que hay en el mercado, desde luego no a las expectativas y las necesidades talvez del ganadero en este momento, pero si creo que es bastante justo. Si no fuera así yo creo que una cooperativa no debería existir, es decir una cooperativa para que misticamente creamos que yo estoy en la cooperativa porque es algo místico, el maná no cae del cielo, ustedes hacen el maná y la plata y no pueden estarla regalando, entonces yo creo que en el tanto que una cooperativa, llamese como se llama, Coope Montecillos, Dos Pinos, etc., no le dé el mejor precio posible a su asociado no debe existir. Pero si le representa al ganadero que entrega a Coope Montecillos la oportunidad de beneficiarse con los precios que puede adquirir el subproducto, allí se vende la carne y el mismo día le pagan el cheque por la carne.

Coope Montecillos el año pasado término con ganancias de 76 millones eso le dió oportunidad al ganadero de sacar en promedio 1.20 colones el kilo-canal, sin embargo este año en seis meses se ha ganado 108 millones, se supone terminar por allí de los 200 millones, quiere decir que la oportunidad que va a tener el ganadero por su kilo-canal, va a ser muy superior al año pasado.

Bueno pero eso es parte de un pago por su producto que entregó en aquella ocasión, y depende mucho de como la empresa pueda conseguir rentabilizarse o no. Ese para mi es uno de los motivos por lo que un ganadero debería entregar en Coope Montecillos. Si les puedo decir lo siguiente: el ganadero que pueda manejar fácilmente su oferta de ganado va a ganarse lo que Montecillos le cobró por su manejo y por su mercadeo y por su producción y eso se lo va ganar integralmente, pero aún así hay ganaderos que normalmente puedan tener buenas relaciones, sobre todo con los carniceros regionales, que normalmente sacan muy buenos precios, tan buenos o mejores que lo que pueda ir a sacar en la Plaza y en el mismo Montecillos, eso desde luego la oportunidad de algunos no de todos.

### Preguntas

Las normas americanas con que nosotros tenemos que trabajar son muy diferentes a las normas con que se mercadea en Costa Rica. Si bien es cierto, en pesticidas, metales pesados, etc., las normas americanas son sumamente fuertes a la hora de sus tolerancias, y es donde nos hacen gastar grandes cantidades de dinero y sino no podemos ir a ese mercado, dinero que sale de los ganaderos. Bueno cuando salen las correas, no podríamos hacer ese tipo de análisis para todo el ganado de consumo interno, porque en realidad eso encarecería mucho y además el país como que no está preparado para eso, el problema es que si nosotros lo hicieramos la otra gente no lo hace.

Las tolerancias, en cuanto a pesticida, en cuanto a hormonas, en cuanto a metales pesados, que nos pone el USDA son muy fuertes, nuestro país en realidad yo creo que no lo necesitaria, nosotros tenemos organismos tal vez más tolerantes, creemos que en este momento no amerita hacer ese tipo de análisis para la carne de consumo interno, ni se podría hacer, porque manejamos como un 20% del sector del mercado de consumo interno.

El ganadero sabe que no debe bañar su ganado con ciertos productos un día antes de ir al gancho y así lo hacen, tan es así que si no le estarían devolviendo carne constantemente a Costa Rica, y los análisis de carne demuestran que no bañan en los últimos 20 días y con ciertos productos. Hace 10 años un veterinario decidió matar unos torzalos 2 días antes de ir al matadero y le puso aceite y un pesticida, esa carne fue devuelta y la perdió, esa es la única vez que he visto en una asamblea de Montecillos pelear allí por una pérdida de este tipo, eso ya no existe. Ahora cualquier ganadero sabe que 20 días antes no va a bañar, prefiere no mandar el ganado, o jugarsela como dice él, que esos torsalillos pasen, pero no baña.

Con metales pesados cuando ha habido problemas, el mismo ganadero se preocupa mucho, por ejemplo, hemos tenido algunos problemas de metales pesados en la zona de Manzanillo, y cerca de Chomes en Puntarenas y son los mismos ganaderos de esa zona los que se han preocupado por arreglar su situación, no les importa si es para consumo interno o para el exterior, porque lo que tienen allí en mayoría es vacas. Pareciera que no es revisando la carne en laboratorio como podemos arreglar la situación de los costarricenses, que no comamos pesticidas, sino que es la formación que va adquiriendo el ganadero, sabiendo cual es el manejo que se le debe dar a todo esto.

Por ejemplo la cuestión de las hormonas, la hormonas hasta hace tres años no había problemas con mandarlas a EEUU hoy día es un problema y los ganaderos rápidamente entendieron, es decir los animales a los que les ponen hormonas buscan ponerlas con tiempo prudencial, muchos ya ni siquiera la usan porque se han dado cuenta de que no les es rentable y no ven ellos la diferencia entre lo bueno y lo malo, así es que de todas maneras concentraciones de pesticidas que puedan haber no son tan violentas como para que nos puedan matar. Sin embargo, uno sabe que el ganadero actualmente en un terreno donde está el arroz, ahí hay grandes problemas, pero normalmente no es un ganado que llevan para gancho, es un ganado para que se mantenga, así que no es tan violento el asunto de pesticidas por esto. Cuando se decidió matar vacas, el gran broncón era, ahí va haber torta, ahí va haber devoluciones, y si embargo nosotros en Montecillos matamos casi 8.000 vacas y no hubo un solo caso de tolerancia de peligro. Por lo tanto no estamos tan cerca de estar comiendo mucho pesticida, hormonas sí, pero hormonas las tenemos hasta en el pollo. Las grandes compañías de hamburguesas y demás han sido muy estrictas en cuanto a lo de las hormonas, ellas han presionado al USDA a no permitir más hormonas, de todas maneras las hormonas ponen muy feo al animal.

Cuando un señor llega ahí a programar sus vacas, llega con unas tragedias económicas, tiene que sacar en ese momento las vacas, viera lo que es decirle que atrase 15 días un lote de vacas. Este año han sacado vientres muy buenos con sus terneros de siete meses, que dicho sea de paso esto nos ha dado oportunidad de hacer algún negocio. A los terneros les sacamos la sangre y la exportamos, y tiene muy buen precio. Es injusto hacerlo, pero esto es un problema nacional, el ganadero nacional está en una situación en que muchas veces no se fija si es buena o mala, se fija cual está gorda para poder realizar la plata. En los años 66-67 llegaban vacas tan preñadas, que las abrimos, le sacabamos el ternero, y lo criabamos allí con leche, como una cesarea, el doctor Adrián Elizondo lo hacía. Así es que toda la vida ha sido una práctica, y es que el ganadero nuestro las trae, preñadas y gordas, por necesidad.

Hay asuntos en que no es la cooperativa en sí, la cuestión de la productividad, la cuestión de la crisis, es una cuestión nacional, tan es así que la ganadería la han declarado emergencia nacional, que sé yo, ni Dos Pinos, ni Montecillos solos van a poder arreglar la situación de la falta de fertilidad de nuestro hato, es una cuestión a nivel nacional.

Porqué no llega el promotor más allá de Liberia?. Es injusto el promotor porque le quita mucho tiempo y porque se le va mucha gasolina no llega a zonas muy alejadas, pero en realidad Montecillos no debía de ponerse a ver, cuanto es lo que cuesta ir a visitar a un socio aunque sea de dos vacas, pero desgraciadamente se ve. Y es que ustedes que son empresarios de cada una de sus cooperativas se dan cuenta de que los gastos se trata siempre de echar para atrás con ellos. Claro que no es lo más justo, porque en realidad la cooperativa es de todos y para todos debería dar el servicio.

El ciclo en el hato norteamericano es de siete años, ellos hasta tienen una ley anticíclica, era violenta en cuanto a que cuando ellos tienen mucho ganado que también es cuando nosotros tenemos mucho ganado las cuotas se nos restringe. Esto se cumplió hasta el año 1979, del año 1979 para acá no ha habido cuotas. Luego la disposición del decreto del Presidente Reagan, de no subvencionar la leche, y esto fue violentísimo, ellos basados en estas dos características, además de la característica violenta que ha habido en el mercado norteamericano en cuanto al consumo de carne, les hicieron romper el esquema que tenían de todo lo que era los ciclos y la ley que salió a raíz de los ciclos. No se cumple.

Que piensa Coope Montecillos, hacia donde va?. Coope Montecillos en este momento está en un alto en el camino, por lo siguiente: la política expansionista, agresiva de los años 81-82, nos llevaron a cosas buenas y a cosas malas, cosas buenas habernos metido en pesca, si bien es cierto es una empresa que nos costó, desde el punto de vista mental y económico, está montada sobre una inversión de 70 millones de colones. Al principio dió grandes pérdidas y había una serie de asuntos que es difícil, pero si nos dió pérdida, sin embargo desde hace un año para acá la situación ha cambiado violentamente, ya estamos en el negocio, conocemos el negocio, estamos metidos en lo que nos conviene del negocio, y para decirles algo en los últimos seis meses, las ganancias superan los 14.000.000, suponemos que este año la pesca nos va a reportar más de 24.000.000 es decir una buena inversión. Sin embargo Montecillos se metió a pulperos, tuvimos la ocurrencia de comprar supermercados, e hicimos unas grandes inversiones y la verdad es que nos quitamos el delantal de pulpero y allí vamos a estar quietos, no vamos a andar por esos caminos por mucho años, nos fue muy mal económicamente. Las transnacionales que manejan el transporte de la carne en años anteriores nos habían restringido muchísimo la oferta de servicios, y ustedes tal vez se acuerdan de las cantidades de carnes que en el año 81 se quedaron en este país porque no teníamos transportes, y porque ellos estaban más interesados en otro tipo de productos, sin embargo tanto las transnacionales, las que habían como las que han venido a favorecer el mercado están dando un buen servicio. Sin embargo nosotros nos metimos y compramos parte de un barco con furgones refrigerados y demás, y ese barco nos costó muchos millones y nos hemos metido en una serie de asuntos agresivamente y sin embargo no nos dieron el resultado esperado, sin embargo otras inversiones nos han sido muy rentables y es por lo que en los últimos años hemos tenido ganancias estables que ya este año empiezan a descontar violentamente.

Que vamos a hacer nosotros hacia el futuro?. Pensaremos meternos a pulperos, a marinos como en los años 81-82?, yo creo que no, por lo menos esa fue el espíritu de la última asamblea de asociados, eso es un concepto muy arraigado en el consejo de administración, los ganaderos y los trabajadores de Montecillos, pretendemos en estos años más bien afianzarnos en lo que nos hemos metido y lo que vamos a pretender es meternos en cuestiones de tipo financiero hacia el ganadero. Por ejemplo nosotros en los años anteriores al 81 había habido una caja de prestamos, sin embargo se desistió porque en el mercado de los prestamos existía la banca que daba prestamos, nosotros en este momento creemos que es necesario hacer algún sistema de prestamo a nuestro ganadero, ahorita tenemos 40 millones, estamos pensando que es nada pero nos vamos a meter en ese ramo si nos sobra algún dinero, al parecer las oportunidades que tenga el ganadero de cubrir la cantidad del prestamo, y vamos a dejar nuestras ilusiones de meternos un poco a muchas cosas que son a veces muy interesantes, pero que a veces son aventuras que hay que pagar, así que por ahí estamos.

En cuanto al mercadeo de la carne nosotros tenemos 20 expendios y creemos que son suficientes por ahora, no pretendemos abarcar más allá de estos expendios, nos hemos metido en una comercializadora de carne, en donde expandemos algunas carnes en bandeja, pero eso es para llegarle a las zonas alejadas, donde les ofrecemos ese servicio, pero no va más allá de ir caminando poco a poco. Lo que pretendemos estos dos años que siguen es consolidar las inversiones y en lo que estamos metidos.

### El transporte

Nosotros estamos ahora ofreciendo una subvención a algunos ganaderos de zonas alejadas con respecto al transporte que se lleva de una o a otra planta de las nuestras. Para decirte algo, un ganadero de Zona Sur que mande su ganado a Barranca, nosotros le cubrimos parte del transporte, un 30%, sin embargo hay una corriente de asociados y en la Junta Directiva de Coope Montecillos tratando de buscar una mejor solución al transporte. El problema de transporte es un problema de un gran volúmen económico, subvencionar este problema de transporte nos representa alrededor de 50 millones de colones al año, y estamos tratando de subvencionarlo en parte y ver donde nos metemos con planes piloto en aquellas zonas en que si incide mucho en el acopio de ganado por razones de transporte, por ejemplo ya es un hecho que vamos a entrar con transporte en la zona de Hojancha y Nicoya.

El carnicero tiene una gran oportunidad ir a comprar su ganado a las diferentes plazas y normalmente cuando éste compra barato es exitoso, cuando compra caro cierra, así es que la rentabilidad que tenga en su carnicería no ha sido fácilmente medible. Si te puedo asegurar lo siguiente, el carnicero que va a las subastas, a las plazas y que tiene gran habilidad para comprar, allí es donde el tiene su gran rentabilidad, para decirte algo, yo puedo comprar una res a 40 colones el kilo pero si soy realmente conocedor del asunto, de esa res esos 40 colones el kilo estoy comprando una gran cantidad de kilos en carne, ya desglosada, que si no tengo suficiente habilidad posiblemente compre menos kilos de carne, entonces la rentabilidad me la estoy llevando desde el principio yo al comprar bien la carne. El carnicero exitoso es aquel que normalmente compra bien, muchas veces hasta caro, pero compra lo que a él le va rentabilizar. Creemos que el carnicero puede realizar entre 1.000-1.500 colones por res, sus costos son variables. No hay un dato exacto cuanto es lo que el carnicero se gana por res. El carnicero llegó a pagar a 72 colones kilo-canal y subió los precios al público, y llegó después a pagar ese mismo canal a 60 colones, 12 colones menos, y no le bajó un solo cinco a su cliente, bueno pareciera que esta es una ganancia que ha tenido este año el carnicero.

Hay una situación con los ganaderos que están en cercanía a estas plantas donde procesan el ganado, entonces el flete es muy barato. Montecillos en este momento lo que está tratando es de dar una subvención a los ganaderos de zonas alejadas por el transporte y que están en influencia de alguna otra planta competidora.

De esto hay una proposición concreta de un ganadero de esa zona que es además miembro del Consejo de Administración de Coope Montecillos, donde el presenta una proposición al respecto para ver que solución se le tiene al ganadero alejado de las plantas de Montecillos con respecto al transporte. De todas maneras voy a procurar que todas estas inquietudes, y estas nuevas formas de acopio de ganado les lleguen a ustedes mandandoles a un funcionario, que existe en todas las zonas pero como ustedes estan tan largo como que para bajar los costos no quieren ir hasta allá. Voy a tratar de que esten más enterados.

Nosotros cuando ponemos el precio semanal, ese precio sale de acuerdo a la oferta y a la demanda, es para los socios, a los que recibimos ganado es a los socios, esto incide en el precio que se vaya a desatar en la plaza de ganado o en las subastas, así es que los otros ganaderos se van ha sentir afectados por los precios que Montecillos pueda ofrecer en el mercado interno.

Los meses en que en Costa Rica los precios comienzan a subir es a partir de marzo, abril, mayo, junio, son los mejores meses, ahora las condiciones del ganado para llevar a la plaza son las mejores, el precio sube en estos meses, ahora desde luego no todos los ganaderos pueden llevar su ganado en estos meses, quien lo puede llevar desde luego se va a beneficiar.

#### El financiamiento

En realidad el problema crediticio de este país no puede ser solucionado ni por Montecillos, ni por Dos Pinos, ni por ninguna cooperativa en concreto, porque es de tal magnitud que lo declararon emergencia nacional. Así es que nosotros creemos que estamos metidos en un negocio en crisis. Nosotros no quisieramos ser agencia financiera sin embargo andamos buscando como meternos en ayudar al ganadero con préstamos blandos. Nadie presta dinero a no ser el precio del dinero en la calle, sin embargo hay interés en Montecillos en buscar fondos para poder ayudar al asociado.

#### El tamaño de los asociados

La composición de asociados en Coope Montecillos desde el punta de vista ganadero es que el 86% de los ganaderos que entregan a Coope Montecillos entregan menos de 50 reses al año, eso quiere decir que es ganadero muy pequeño, parcelero prácticamente.

Montecillos sufrió una transformación en la composición de sus asociados a raíz de la crisis financiera que tuvo en el año 77 en donde prácticamente los ganaderos que habían sido asociados se fueron de Montecillos cuando la empresa entró en crisis y desde ahí ha habido una gran afluencia de pequeños ganaderos, algunos grandes desde luego y trabajadores. Pero en realidad no podemos identificar de que el gran sector de grandes hacendados sean quienes son los dueños o quienes dirigen a Montecillos, ni tampoco podríamos decir que todos los pequeños ganaderos sean absolutamente los que han hecho la empresa. Creo que es un interés mutuo entre el grande y el pequeño por poder colocar sus productos con un precio justo, con un mercado dirigido por una empresa como es Coope Montecillos, yo creo que ha sido un beneficio de las grandes cooperativas en cuanto al desarrollo de todas estas actividades. Desde luego no quiero cerrar las puertas de que Coope Montecillos no trate de buscar financiamiento para sus asociados, pero créame que se han dado en los últimos tres años y no es fácil el asunto.

Básicamente el tipo de ganado para exportación es un ganado magre, que no tenga mucha raza.

## 8. LA DOS PINOS

Charla impartida por el  
Lic. Carlos Tames Quesada.  
Gerente General de la Cooperativa de Productos de Leche R. L.

NOTA: Por razones técnicas, la grabación de la charla ha sido de mala calidad, por lo que la transcripción no pudo ser completa. Fragmentos importantes de la charla, así como el período de preguntas y respuestas no pudieron ser transcritas. Los organizadores del encuentro presentan las disculpas del caso al Lic. Carlos Tames así como a los participantes, pero estimando que aún truncado es un aporte valioso a la comprensión de la Problemática Ganadera global, se presenta el siguiente texto.

TEMARIO PARA MERCADO Y PROCESAMIENTO DE LA LECHE

1. Aspectos generales sobre el mercado de la leche (oferta y demanda, precios nacionales respecto a mercado mundial).
2. Política actual y perspectivas de Cooperativa Dos Pinos en materia de recolección, establecimiento de centros regionales de acopio
3. Normas de calidad.
4. Política de afiliación de nuevos asociados.
5. Cuáles son los productos lácteos actuales o en perspectiva de la Cooperativa y características del proceso industrial y del mercado.

(...)Por lo general, el precio al consumidor es el doble del precio al productor. O sea que si el litro de leche se le compra al productor a 10 colones, al consumidor se le vende en 20 colones y eso le da oportunidad a las plantas de productos lácteos exportar el producto subvencionado.

Leí en una revista que recibí de Suecia el año pasado, que en Alemania estaban dando un precio de subvención al productor para que bajara la producción de leche. Así es que les hago la aclaración porque en reuniones que hacemos en grupos, en el último encuentro de la Directiva, ante representaciones de todo el país, la Cooperativa se hace una pregunta: porque la leche en Polvo es tan cara?.

En Costa Rica, la producción de leche no tiene ninguna subvención, y las plantas, entregan un producto cuyo precio es fijado por decreto, lo que hace que las plantas que se dedican a distribuir la leche tengan que subvencionar la pérdida millonaria y estos productos no cubren esas pérdidas, (...)

El tercer punto, es sobre las normas de calidad. En esto la Cooperativa ha sido exigente, pero ahora todavía, más exigente, y en setiembre del año pasado se distribuyó un nuevo reglamento de calidad a todos los asociados, tuvo algunos transitorios que van hasta un año, algunos vencen en setiembre del año entrante, el 10 de marzo vencen otros también transitorios, pero es la única forma de poder contar con productos de calidad. La leche es muy susceptible a descomponerse y no podemos operar con productos, con materia prima de baja calidad, y en ese sentido la Cooperativa es muy exigente y en el pasado se habían aceptado algunos Centros de acopio para enfriar, o sea que un grupo de asociados se organizara y dejara su leche en un Centro Comunal, pero esos permisos vencen el mes entrante.

El reglamento exige que el asociado tenga su propia refrigeración, se pide que garantice una calidad de acuerdo con nuestras normas. Así es que no podemos hacer buenos productos si no tenemos buena calidad. Ha habido asociados que dicen, "Bueno, se puede usar para el queso", pero no es cierto porque una leche de baja calidad no puede hacer buenos quesos. También dentro de las normas nuevas, está la del mínimo de grasa, eso es de un 3%. En parte en la sala de ordeño, en los galerones de ordeño, en el enfriamiento han sido los problemas. Esta inclusión de las grasas se puso en vigencia desde hace tres meses para los nuevos asociados, se hace una inspección en la finca, se hace un análisis de la leche y si tiene menos del 3% de grasa no se recibe. A los asociados ya antiguos se les dió también un plazo, creo que de un año, para que den este porcentaje de grasa.

En esto la experiencia que hemos tenido es buena, porque la Cooperativa ha mejorado la grasa, con estas medidas que afectan su precio también, yo diría que en más de 500.000 botellas semanales. Los productores han mejorado la grasa, y esa redunde en el precio, usted sabe que el precio de la leche se basa en dos factores, En calidad sanitaria, y en grasa. Hemos logrado esto, pero en enfriamiento hemos logrado mejorar la calidad que redunde también en beneficio del productor con mejores precios. Las normas de calidad, pues el reglamento que tenemos es bastante extenso en eso, tenemos colaboradores de los asociados que van a las fincas a darles todos los consejos necesarios a los productores para que produzcan una leche de buena calidad. Podemos decir que el 98% de la leche que se recibe es de calidad excelente y que estamos

hablando que la leche llega prácticamente de todo el país, y creemos que el 98% esta muy bueno en calidad, es de calidad excelente, y esto se debe en parte a esa colaboración que presta el mismo productor.

En principios se tuvo resistencia de algunos productores que no querían intervención de personal, porque lo veían como un inspector que solo llegaba a ver que problemas tenía para denunciarlo.

En la política de afiliación de nuevos asociados, la Cooperativa trabajó, a pesar de que esas personas dicen que no se les ayuda, que es una sociedad anonima. Desgraciadamente, en Costa Rica creemos que ser cooperativa es ser pequeño y no es así, yo creo que eso le ha hecho un gran daño al movimiento cooperativo, y la realidad es que los productores tienen que pensar como empresas que son, y que dan beneficios a sus asociados, esa peste se ha ido quitando de la mente de muchas personas, y muchos asociados inclusive ven a la cooperativa como un enemigo, no se sienten como dueño, la verdad es que todos son dueños. Que es una cooperativa? La cooperativa son los socios, idfay, sino hay socios la cooperativa no existiría, pero si, en el caso nuestro se cumple con todos los artículos de la ley de cooperativas. La afiliación es libre y con grandes facilidades. Para asociarse a la cooperativa se suscribe un certificado de 165 colones, por botella entregada o que se va a entregar. Por ejemplo, si yo voy a producir 2 botellas diarias y pido 175.000 colones y los paga a 25 centavos por botella entregada, es decir 175.000 colones. No quiere decir que va a pagar esa cantidad, sino entrega esa leche, si entrega solo dos botellas diarias pues amortiguará 50 centavos.

También puede retirarse en el momento que lo desee y de acuerdo con la ley. Por la cantidad de asociados que tenemos que pasa de 2.000, está la representación nacional por delegados, un delegado por cada 10 asociados, pero en la Asamblea, todos tienen derecho a voz, lógicamente a voto solo el delegado, pero a La Asamblea puede llegar cualquier asociado, que no sea delegado.

Esta política abierta completamente ha hecho crecer mucho la cooperativa y en los últimos dos años han ingresado unos 400 pequeños productores de leche. Da la casualidad que la cooperativa más o menos tiene un porcentaje parecido a Montecillos en cuanto a pequeños y grandes productores. La Cooperativa tiene un 90% de pequeños productores y cuando valoramos la entrega de productores pueden ser de dos, tres tarros de leche diaria, no hay ni máximo ni mínimo en la entrega de leche. Esto para la Cooperativa es un orgullo contar con tantos pequeños productores.

En cuanto a la afiliación, seguimos recibiendo solicitudes, pero en este momento, a pesar de que estamos en pleno verano no se está recibiendo leche a nuevos asociados, hay una suspensión temporal de recibo de leche de los asociados, sin embargo, las puertas siguen abiertas para el que se quiera asociar. Lo que han hecho los centros de acopios es crearle una expectativa a nuevos productores.

En el quinto punto, cuales son los productos lácteos actuales o los que piensa lanzar la cooperativa?. La cooperativa tiene prácticamente toda la gama de productos lacteos: leche fluída, leche en polvo, quesos, mantequilla, natilla, helados, yogurt, frescos de leche, dulce de leche, la leche condensada y la evaporada pero esos son productos que todavía no hemos desarrollado

como está el público acostumbrado a lo que es en lata. Estos dos productos son de mucha venta, estos dos productos creemos que dentro de un tiempo, no determinado aún, se puedan distribuir estos tipos de leche, la condensada y la evaporada, estos son millones de dólares que salen del país para importarlos, mucho viene de Panamá.

La novedad nuestra en este momento es de productos en envase para larga duración, ya tenemos la leche fluida. La inversión que hizo la cooperativa es dos máquinas, una para litros, ésta tiene la capacidad para 3.600 litros por hora, y otra para cuartos de litros, con una capacidad para 4.500 cuartos de litros por hora, teóricamente estamos hablando de 20 horas de 90.000 unidades. Nosotros de acuerdo con las previsiones de venta habíamos pedido el papel de envoltura, que viene de Suecia a un costo alto, entonces habíamos limitado prácticamente para una venta que creíamos en unos 10.000 litros diarios de leche, y resulta que fue un éxito completo y tuvimos que racionar la venta, limitarla y hacer pedido de emergencia, y en este momento todavía estamos racionandola a unos 20.000-25.000 litros diarios cuando pensabamos vender el primer año más o menos de 5.000 a 10.000 litros diarios, todavía para marzo vamos a estar vendiendo unos 40.000 litros. No ha habido un traslado de la demanda de un producto a otro.

En cuanto a los jugos, a pesar de la producción de 70.000-80.000 unidades diarias, que resiste la capacidad de 90.000 teóricos, estos equipos tienen fallas, que les afecta mucho el fluido eléctrico, y en San José, ha estado fallando mucho el fluido eléctrico y al bajar el voltaje se paran los programas que tenían. Sin embargo, este equipo está dando buenos resultados a los obreros, 100 países prácticamente tienen este equipo y parece que en la producción de enero superamos el rendimiento normal y que se debe a los operarios, éstos han logrado rendimientos superiores a los que hicieron otros países con el mismo equipo. Volviendo a la parte de la máquina de cuartos, que a pesar de estar produciendo y vendiendo 70.000-80.000 unidades diarias, tuvimos que dar el producto por cuota al comercio porque no alcanzaba. Esto nos obliga a importar una nueva máquina que entró en operación el 1 de febrero y la semana pasada se autorizó comprar una tercera máquina de este sistema. La inversión es alta, cada equipo cuesta más de 30.000.000 de colones, así que si estamos hablando de una cuarta máquina, se ha hecho una inversión de más de 120.000.000 de colones, ya que estamos contribuyendo no solo a la industria lechera sino también a la parte de la agricultura con la piña, naranja, mango, maracuya, et. Con esta cuarta máquina esperamos salir al mercado con los frescos de leche. Si el éxito es el alcanzado con los jugos y con la misma leche, es otra forma más de darle salida a la materia prima de nuestros asociados, ya tenemos los envases, las pruebas y creo que en la segunda quincena del mes de marzo, podemos salir al mercado con los frescos de leche, también desgraciadamente, vamos a tener que salir con una venta limitada mientras tanto no se instale la cuarta máquina.

En cuanto a la leche de larga duración, si tenemos alguna posibilidad de exportar la leche fluida, estamos haciendo contactos con otros mercados, pero es un poco difícil por los precios.

Estas inversiones millonarias, lógicamente el asociado tuvo que hacerlas a base de financiamiento con costos altos, pero son records que hay que adquirirlos y echarse al agua, porque no puede uno quedarse estancado.

La Cooperativa para este año tiene un plan de ventas de 5.000 millones de colones, casi la más grande empresa privada del país, que se hacen a base de ventas pequeñas. Tenemos 1.600 empleados, muchas empresas grandes de Costa Rica dependen de lo que la Cooperativa les compre.

### Período de preguntas.

El asociado nuestro tiene garantizado el mercado, aunque la cooperativa tenga millones de inventarios de leche, tiene que recibirle al asociado, por ejemplo si una persona llega e inscribe 1.000 botellas o 100 botellas o si mañana produce 200 botellas tiene que recibirselas la cooperativa. El estatuto obliga al asociado a entregarle toda la producción, si un asociado no le entrega toda la producción, y en parte la vende, puede ser suspendido y la asamblea es la única que pueda quitarle la suspensión. Si un asociado nuestro compra leche a otra persona para entregarlo a nuestra cooperativa en su nombre o para hacerle un favor a un amigo, y que eso se comprueba, se le puede expulsar, así es que pierde sus derechos.

Todo eso esta dentro del plan de trabajo de la Cooperativa, las ventas planeadas y también el recibo de leche. Lo que ha resultado siempre difícil para la cooperativa, al hacer los presupuestos y los planes de trabajo, hace unos años solicitábamos a los asociados un plan de producción de leche también. Pero yo creo que no es lo mismo en el caso del ganado de carne que en realidad si se puede planificar, en el caso de la leche hay muchos factores que los mismos productores asociados no pueden decir, yo a usted le voy a entregar tanto, o en tal mes tanto, y el problema nuestro es que lo que hemos estado recibiendo está por encima de lo que habíamos planeado. Lo único que puedo decir es que de dos mil y resto de asociados que tiene la cooperativa, esos comentarios son muy esporádicos, no es una regla general, el problema es cuando es regla general. Nosotros, por circular, le hemos dicho a los asociados que cuando tengan algún problema lo notifiquen, y entonces la misma muestra se lleva a diferentes laboratorios, al nuestro, a la Universidad, en fin a los cuatro laboratorios que se usan y por lo general son iguales los resultados.

Hay un reglamento que cuando hay una variación con el examen anterior, se tiene que repetir ese examen.

La mayoría de los socios no tienen equipo eficiente, sobre todo el pequeño ganadero. Lo importante es el aseo, tener las normas de higiene que exigimos: piso cementado, agua potable, galerón techado y enfriamiento propio.

En los puntos de recibo alejados, existieron siempre centros de acopio, éstos podrán seguir funcionando, esto no es problema para la Cooperativa, lo que si es que el productor tenga el enfriamiento, si él quiere llevarlo al centro de acopio después de mantenerlo y tenerlo frío para que sea transportada hasta los recibos de la Dos Pinos, esto no es ningún problema, pero tendrá que tener su sistema de enfriamiento, que es por cortina y su pila, o un tanque.

El fin es que cada productor tenga capacidad para enfriar y para almacenar su leche, y el fin de esto principalmente es de recibir la materia prima excelente y de que el productor reciba el mejor pago por su leche, que es obteniendo el mejor grado de calidad.

Cuando tenemos que ir a un centro de acopio, a recibir 10.000 o 20.000 botellas, ya con un par de tarros de leche que no vaya bien, afecta toda la leche, por eso es que tenemos que exigir a los centros de acopio que la leche llegue en buenas condiciones.

Si se enfría inmediatamente y se transporta adónde está la Dos Pinos, no va dar a la misma calidad que transportada sin enfriamiento en la finca.

En cuanto al no-asociado, yo creo que nosotros tenemos unos dos o tres no-asociados en precios diferentes, al no asociado se le paga al precio de decreto y al asociado un poquito más alto, que es la diferencia entre asociado y no-asociado, además de que el no-asociado no participa de ningún beneficio, de recolección, venta de concentrado y de los diferentes servicios que presta la cooperativa al afiliado.

Para tener el campo asegurado en el momento en que se abre el recibo, por que hay muchas solicitudes, bueno con las solicitudes que tenemos con esta leche, es posible abrir a los que están en lista de espera, veamos nuestros asociados y entonces se vuelve a cerrar.

La cooperativa tiene dos departamentos, el de servicio propiamente y el comercial. Dentro de los departamentos de servicios podemos cocinar la mezcla que dicho sea de paso, estan fijadas por decreto. Entonces tenemos el departamento procesado que es la parte que vende al costo, los insumos que vienen a subvencionar en parte la pérdida que pueda dejar la mezcla, la de servicios de instalación y mantenimiento de tanques y equipo de ordeño, es al costo, las bombas de gasolina es al costo, veterinaria, fertilizantes, más bien se pierde porque prácticamente se vende al mismo costo que se compra. Pero son departamentos de servicio.

En realidad la cooperativa a pesar de sus 5.000. millones de colones de ventas que tiene, al final de la jornada lo que queda es para pagarle al asociado un interés por el capital, pero yo creo que lo importante en esta clase de actividad, donde no hay mucho lugar donde comercializar el producto, la ventaja de estar en una cooperativa grande es asegurarse el mercado en materia prima, y pues a un precio que está por encima de los precios oficiales, yo creo que solo el hecho de tener un lugar donde todos los viernes a la 7.00 a.m. está su cheque es más que ganancia.

En San Carlos solo leche en polvo, eso se ha pensado, si se pone una planta para también envasar la leche fluída y enviarla a San José, el mercado que hay no amerita la inversión, más personal, más equipo de máquinas, mecánicos para esas máquinas. La planta de Ciudad Quesada es para una capacidad teóricamente de 300.000 botellas. San Carlos en este momento pasa de 310.000-312.000 botellas diarias, así que esto nos obliga a exportar leche a San José. Vale la pena comentar que a los nuevos asociados de San Carlos, al aceptarseles y al estar la capacidad de la planta agotada, tienen que poner el transporte a San José. Ellos pagan el transporte de la leche a San José.

En el caso concreto de la cooperativa, sus medidas de capital son de millones, y son millones de inventarios normales, nosotros tenemos que mantener solo en tres productos un inventario superior a 200.000.000 de colones. (...)

Sin embargo, con grandes sacrificios se hace el financiamiento del Semen congelado a 26 semanas, los fertilizantes que se tuvieron ya se acortó a 16 semanas. En esto del semen valga la oportunidad para comentar que la cooperativa asume la representación de una marca a precios muy favorables, y con financiamiento a 16 semanas. Así es que es muy difícil para una cooperativa querer levantar estos tipos de financiamiento con los asociados, y el problema más serio para las empresas, y más en el caso nuestro que depende mucho de las importaciones, es las regulaciones del Banco Central. La cooperativa era una empresa con un crédito a nivel mundial, que sin balance ni nada nos mandaban millones de millones en crédito a 60-90 días, hasta 180 días créditos millonarios, en cuanto a la materia prima, maquinaria etc.,. Se requiere mucho capital de trabajo

Nosotros estamos conversando, Dos Pinos, Montecillos y otras cooperativas grandes, para ver la posibilidad de entrar en el mercado de valores. La consulta que hicimos a INFOCOOP fue negativa, o sea que las cooperativas no pueden ser sociedades de lucro y no pueden meterse en el mercado, sin embargo, yo hablé ayer con la jefe del Departamento de INFOCOOP que tal vez la pregunta fue mal planteada, porque no se quiere entrar en el mercado de valores para lucrar, para especular, sino para el capital de trabajo. En ese caso no podríamos pedirle a un Banco dinero prestado y en el caso nuestro donde las ventas son altas, entrar en una bolsa de valores ya que lo que saquemos en el mercado se vende. Un sistema podría ser que todos los días se metan 5.000.000, a la bolsa de valores a treinta días plazo, se coloca al 18%, durante 30 días, usted recoge 150.000.000 millones de colones, después empieza un ciclo y se va pagando, si usted tiene capital al 18%, en este momento el capital que se consigue es a un 30%-35%.

En este momento hay como mil ochocientos productores de leche asociados. En términos de dos años entraron unos cuatrocientos pequeños productores.

El problema de los Centros de Acopio, es que el costo total lo tienen que pagar los usuarios del mismo. De día por medio salen un total de 15.000 botellas pero es un costo un poco alto, lo lógico es que un centro tenga 15.000 botellas diarias para el costo, porque prácticamente el mismo personal para recibir 10.000 botellas, se puede tener para 15.000 y más, ahora el nuevo reglamento que va en beneficio de los asociados es que en cada centro de acopio se va tener un laboratorio. El equipo vale más de 1 millón de colones para cada centro, pero es un costo que tiene que pagar el asociado.

Nosotros no intervenimos en la parte del asociado, nosotros intervenimos únicamente en darle todos los servicios, yo creo que nosotros somos los inspectores, los colaboradores que van a sus fincas a ayudarles, pero ya en la parte de costos del productor, no.

Lo que ha ocurrido es un traslado, por ejemplo las grandes zonas productoras de leche en Costa Rica, como la de Coronado, han ido desapareciendo. Porque?, porque el costo para ellos es muy alto y en este momento un 50% o más de la leche que recibe la cooperativa viene de San Carlos, las fincas grandes de Coronado han ido desapareciendo, se han ido trasladando, por eso decíamos que la cooperativa en un 90% es de pequeños productores.

9. El punto de vista de la  
FEDERACION DE CAMARAS DE GANADEROS  
DE COSTA RICA.

Charla impartida por  
Alberto José Amador Zamora  
Presidente de la Federación.

Les agradezco en nombre de la Federación de Cámaras de Ganaderos de Costa Rica, y de los productores que representa la misma, la gentileza de invitarnos a participar con ustedes acá, en una breve charla, para hacer un análisis de la ganadería nacional. Como he sido informado de previo, la mayoría de ustedes pertenecen a cooperativas dedicadas a la ganadería, estoy muy seguro que si conocen en toda su extensión la crisis por la que atraviesa la actividad ahora. Yo creo que tal vez podríamos empezar para irnos introduciendo más o menos en la estratificación de la actividad pecuaria en el país, en primer lugar porque la ganadería es importante para Costa Rica. La ganadería es importante porque abarca según la encuesta nacional de ganado bovino del año 82, 2,3 millones de hectáreas del territorio nacional, se dedican a ella 50.000 productores, dentro de los cuales el 93% de esos productores tienen fincas inferiores a 500 hectáreas, teniendo el promedio entre 182 y 202 hectáreas. Además tradicionalmente hasta principios de los años 80 la actividad fue el tercer rubro de divisas después del banano, café, siguió la carne y es una de las actividades que con mayor valor agregado nacional, participa dentro de los rubros fuertes de exportación. Porque podemos decir eso?. Porque por cada dólar de carne que entra a Costa Rica, un 86%-87% del mismo es pasto convertido en carne, y el pasto representa, para los países de América Latina y otros continentes que tienen su ganadería de carne a base de forraje, una ventaja comparativa.

Ahora vamos a ver cuales son los problemas en que está metida la actividad y cuales son sus orígenes?. Yo creo que con esto nos damos en una forma de números gruesos una idea de lo que significa la ganadería. También la ganadería es fuente de materia prima para miles de industrias que se abastecen de la misma, podemos citar así en forma gruesa a los señores que estuvieron aquí en la mañana, los de la Cooperativa Dos Pinos y los de Coope Montecillos, la industria de los cueros, lo derivados de la misma, como zapatería, mueblería, talabarterías, etc, industrias de gelatina y coloidales, industrias productoras de concentrados para animales que usan estancajes como fuentes de proteínas para la elaboración de los mismos, la industria jabonera nacional, las fábricas de embutidos, que emplean los recortes de las reses para su elaboración, y además podemos decir que fue una fuente importante de ingresos a nivel fiscal, en el período 80-84, aportó 173.5 millones de dólares por concepto de exportación de carne y 380.16 millones de colones por concepto de impuesto.

Ahora podríamos preguntarnos porque está mal una actividad que casi abarca la mitad del territorio nacional, a la cual se dedican 50.000 productores y de la cual dependen en forma directa e indirecta casi 400.000 costarricenses. Aquí talvez voy a discrepar de algunos de los señores que estuvieron aquí en la mañana, porque está mal?, deberíamos analizarlo desde dos aspectos. En primer lugar el Mercado Internacional, y el Mercado Nacional. Con el esquema que rige la ganadería en Costa Rica, no podemos echarle la culpa exclusivamente a los precios del mercado internacional. Si en la mañana alguien echó la culpa a los gringos de gran parte del deterioro del mercado internacional, los europeos tiene su gran cuota de responsabilidad en el deterioro de este mercado, ahora vamos a ver porque. En el año 1984, el 68.35% de la carne, digamos el 70% en números redondos, fue de consumo nacional, o sea que nos quedó un 30% para exportación.

Cuales son las causas principales por las que el Mercado Internacional ha tenido una contracción de precios?. En primer lugar la demanda se ha reducido en la última década, ocho años de tiempo, de 12 libras de consumo percapita en

los Estados Unidos, que es nuestro mercado natural, a alrededor de 62-66 libras p ercapita por año. Después tenemos problemas de modas médicas, la gente va a los médicos en Estados Unidos, los revisan, les sacan la plata y les dicen, "est s muy bien, pero si no comes carne, vas a estar mejor", entonces por consiguiente, todo el mundo quiere vivir y eso ha influido junto con la crisis económica que han vivido los Estados Unidos también, eso ha influido en una disminución del consumo de carne.

Podemos decir que la economía americana, haciéndonos una idea así de un triángulo, ha mejorado y ha habido cierta reactivación en la misma, pero inicialmente esta reactivación no ha logrado motivar un incremento en la demanda para volver a acercarnos a 80-90 libras p ercapita, o sea que la economía ha tenido su bonanza en los estratos superiores, en los estratos que no dejaron de consumir carne. Desde luego, siempre habr  un grupo que es muy insignificante en el consumo porque lamentablemente todas las personas no tienen ingresos similares, pero las grandes mayorías que podemos situarlas acá en el medio, todavía no han tenido una reactivación que les permita en su poder adquisitivo disponer de una parte mayor del mismo para incrementar su consumo.

La Comunidad Económica Europea en el último decenio a través de política de subsidios muy fuertes, decidió dejar de ser importadora de carne y volver a ser autosuficiente, pero los estímulos fueron suficientes como para cubrir el mercado y para generar excedentes, las bonificaciones en la Comunidad Europea llegaron a ser \$1.600 por tonelada métrica de carne cuando la misma se estaba cotizando en el mercado internacional a \$1.400 dólares. Aquí nos llenan de impuestos, all  les llenan de subsidios. Mientras que en Costa Rica nos cuesta por ejemplo una unidad, producir una libra de carne en Europa les cuesta dos y medio. Pero, como se hace eso rentable? a base de subsidios como les dije anteriormente, a los europeos les dieron subsidios y a nosotros el Gobierno en los años 82-83 lo que nos puso fue a pagar de cada 100 colones, 32% del valor bruto de exportación en impuestos, entonces ustedes pueden ver que también la parte internacional ha afectado los ingresos de la actividad ganadera.

El mercado nacional, para pasar rápidamente a él, que sucede?,. En Costa Rica existe una ley ganadera que es la ley número 7247, que tiene un artículo que es el artículo 16, y el 39 que se reglamentó, me lo s  de memoria, porque dicen algo que yo quisiera que se cumpliera, pero no se cumple. La ley ganadera dice, que "el productor a la hora de vender su ganado en pie, debe recibir el equivalente al costo de producción más una ligera utilidad". Lamentablemente en el archivo de la federación lo que existe es un file lleno de solicitudes al Ministro de Economía que es el encargado de cumplir esto, y no lo cumple, tristemente esto ha sido denunciado en reiteradas ocasiones por la federación a través de los medios de comunicación colectiva, pero ustedes saben para este Gobierno, sin distingo de color político, ha sido más importante la estabilidad, pues la estabilidad la hemos pagado los productores y el precio de eso se puede ver hoy que la gran mayoría del sector agropecuario vive una emergencia: los paperos dicen que reciben un 25% del valor final que paga el consumidor por las papas, y a nosotros lamentablemente, no cumpliendo la ley, nos perjudicaron y perjudicaron a los consumidores, porque lo que logró el Ministro de Economía, y tal vez se lo pueda llevar para su casa de recuerdo, fue empobrecer a miles de productores, y hacer más rico a cuatro intermediarios que son los que manejan el mercado de la carne en Costa Rica.

la carne en Costa Rica. Este señor se llama el Lic. Odalier Villalobos González, yo creo que ustedes al igual que yo se acordarán de su nombre por el resto de la vida y no estoy diciendo ninguna mentira, lo que digo es verdad y lo he dicho en los periódicos en muchas ocasiones. Esto nos deja claro a nosotros dos cosas. Existe un esquema en donde los productores, al menos en un 70% de la carne, no deberíamos estar perdiendo plata porque el esquema habla de cubrir los costos y obtener una ligera utilidad que permita al productor llevar una vida independiente y educar sus hijos como cualquier empleado de cuello blanco que labora en cualquier ministerio, que se sostiene con sus ingresos. Yo creo de esta forma nos podemos dar cuenta de la crisis en que está nuestra actividad.

Como se puede salir de la crisis?. Una forma muy sencilla sería pensar que de la noche a la mañana nos van a pagar el precio que nos permita cubrir los gastos, financieros sobretodo. Aquí contamos con situaciones adversas, como ya les dije son más los consumidores que los productores, y hay una estructura de mercadeo que no funciona del todo bien. En esto me voy a permitir decirles lo siguiente: la gran mayoría de los productores, los pequeños productores y los medianos en su mayoría son criadores de ganado, eso lo dice claramente la encuesta realizada por SEPSA en el 82, y lo ratifica el diagnóstico que elaboramos cuando preparamos el documento del programa de reactivación de la ganadería bovina de carne.

Que sucede cuando son los pequeños productores los que forman la mayoría del mercado?. El mercado nacional, que fue en el año 84 un 70% del total de la carne que se produjo, es un mercado que se suple en su mayoría por carne de vaca, o sea aquí por lo menos nos queda la libertad de estar sujetos a los vaivenes del precio del mercado internacional. En Costa Rica con esas leyes que hacen los señores sin preocuparse muy allá, se ha creado un mercado cautivo. Porque digo un mercado cautivo?, para las zetas, o sea para el productor final, los criadores tenemos dos productos finales, los terneros, donde lamentablemente la mitad son machos y la mitad son hembras, y tristemente allí si existe discriminación, las hembras ahora casi hay que pagar para que se las lleven, los terneros se los llevan a muy bajo precio pero se los llevan, y no se permitía exportar carne de vaca. Durante dos años planteó la Federación la necesidad de cumplir la ley ganadera y de sacar la sobre-oferta que se estaba produciendo en el mercado nacional, producto de la misma crisis, por algo muy sencillo, cuando las vacas valían 13.000 colones cada una para obtener 130.000 colones, pues había que matar una vaca para el flete y 13 para obtener C 130.000, entonces había que matar 14 vacas, pero cuando las vacas valen 9.000 colones, hay que matar dos para el flete y como 16 vacas para poder reunir los mismos 130.000 colones, entonces esto creaba una sobre-oferta en el mercado nacional. Lo que hacía era empujar los precios hacia abajo para el productor y para que se enriquecieran los intermediarios, porque el consumidor nunca dejó de pagar el precio de mercado, eso debe quedarnos muy claro. Esto por una intervención nula de parte del Ministerio de Economía, por una no -aplicación de protección tal y como lo establece la ley, y que comparte el CNP. Como no logramos el cumplimiento de la ley, nos dimos a la tarea de pensar que se podía hacer, entonces como no se deben copiar las cosas malas sino las buenas, se nos ocurrió el mecanismo empleado por el Gobierno americano en el mercado de granos. En los EEUU el mecanismo consiste en que cuando el precio del grano baja hasta cierto nivel inmediatamente el gobierno comienza a comprar en el mercado de demanda, cuando el precio supera ese nivel el gobierno se vuelve a salir.

Entonces propusimos un mecanismo pero sin intervención del Gobierno, porque lamentablemente para los ganaderos, o creen que todos los ganaderos somos el anuncio del Rex o del Malboro, pero tenemos una imagen bastante deteriorada con los señores del Gobierno.

Entonces lo que procedimos fue a establecer un mecanismo para que el precio de la carne del macho, el precio ponderado del macho del mes anterior o sea la suma de los cuatro precios pagados por las plantas dividido entre uno solo, que digamos fuera a C 64.50, como vi en la liquidación de este mes, cuando la diferencia entre ese precio y la plaza de Montecillos de Alajuela al precio de hembra, inicialmente fue un 12%, nosotros hicimos una gestión y logramos rebajar a un 10%, cuando fuera un 10% inferior a éste durante un período inicial de 15 días, ahora logramos modificar el mecanismo a 30 días, se abre la exportación de vacas.

No se beneficia solo el que exporta, lo importante es sacar la sobre-oferta para jalar el precio de todas las vacas hacia arriba y ponerle un piso que es lo que hemos tratado. Para el último trimestre del año 85 hubo vacas hasta de 16 y 18 pesos, este año logramos que las vacas no bajaran de 25 pesos, a pesar de que el mecanismo entró en operación a partir del 9 de setiembre pasado, para 1986 logramos que se fijara una cuota de 33.000 vacas para exportación, ya se han sacrificado casi 2.000 de esta cuota en lo que va de los meses de enero y febrero.

Para matar dos pajaros de un mismo tiro, supongo que mucha gente estará pensando que con la matanza de vacas para exportación pues nos vamos a comer el hato nacional. Yo quiero decirles que las vacas se matan cuando hay que matarlas, se exporten o no se exporten, cuando el productor tiene que pagar la planilla o tiene que pagar al seguro para que no le vayan a dar apremio corporal si no las mata a 13.000 las vende hasta a 7.000. Costa Rica tenía un hato de 2.3 millones de cabezas, yo creo que el hato se reducirá a unos 2 millones de cabezas, no es una tesis de la Federación Nacional, es una tesis personal, antes de iniciar su recuperación. Con esto voy a decir que en el año 84 se sacrificaron 25.000 vacas más de lo previsto por las estadísticas del CNP y en el año 85, se sacrificaron 55.000, así que ahí llevamos 80.000, solo nos faltan 220.000 para llegar a los 2 millones que yo dije a que se reducirá el hato nacional antes de iniciar su recuperación.

Yo creo que ya hemos logrado controlar en parte el problema de la sobre-oferta y hemos roto lo que fue el mercado cautivo, el mercado cautivo se ha acabado y el día que el Gobierno quiera revertir esto, creo que los productores debemos de hacer lo imposible por que no se revierta lo de permitir exportar excedentes de ganado vacuno, así como se permitió a partir del 9 de setiembre pasado.

Con esto nos queda claro que en la parte del mercado hemos buscado el mercado interno, sin la intervención del Estado, tratando de equilibrar las fuerzas de oferta y demanda, y limpiar la sobre-oferta que tanto daño nos hizo en el año 84, sobre todo en el último cuatrimestre. Ahora la diferencia para permitir la exportación de excedentes de ganado vacuno hembra, dije que comenzó en un 12% que luego la logramos reducir a un 10% y que estamos terminando los estudios necesarios para solicitar una reducción a un 8%. Antes el período de matanza era de 15 días, ahora logramos ampliarlo a 30 días, venimos

ajustandole todos los tornillos al mecanismo de manera que nos permita sacar el mayor número de hembras para subir el precio, o sea que los productores que hoy estamos recibiendo 25 pesos, tratemos de forzar el precio a un piso de unos 28-29 colones el kilo en pie, para que ya se juegue el precio arriba de los 30 colones; porque no hay ninguna forma, no ganamos nada con que nos digan que somos muy patriotas, que somos muy buenos, que representamos la democracia y que viva el pequeño productor, pero si a la hora de pagar la planilla, o a la hora de pagar el seguro, la plata no alcanza, pues todas las palabras se las llevó el viento.

Nadie está bien si no puede cubrir los costos de operación y obtener utilidades, entre más utilidades obtenga mejor va estar, eso es una realidad que todos nos debemos de llevar puesto en la cabeza de aquí. Como solo vía precio no podemos sacar adelante esta actividad, la Federación hizo gestiones directas ante el Sr. Presidente de la República y el entonces Ministro de Agricultura y Ganadería, Ing. Carlos Manuel Rojas López, y logramos que en una forma urgente el Gobierno de la República con carácter de prioridad le solicitará al CEPI, al Centro de Proyectos de Inversión que tiene el IICA para América Latina, con sede en Costa Rica, la elaboración de un diagnóstico de la ganadería bovina de carne y de un programa de reactivación de la misma.

La Federación presionó mucho por este programa y el CEPI estuvo dispuesto a llevarlo adelante con la condición de que existiera una contra-partida técnica de parte de los productores para el desarrollo del programa, y para que una vez que el mismo estuviera terminado, de antemano se sepa que contaba con el beneplacito del grupo organizado de los productores, que en sus Cámaras y asociaciones constituyen la Federación de Cámaras de Ganaderos de Costa Rica.

En ese trabajo, dirigido en una forma muy atinada por el Dr. Juan Antonio Aguirre, por el Ing. Román Solera, de SEPSA, el Dr. José Antonio Holguín del CEPI también, la Ing. Rocío Saborío de SEPSA; el Ing. Mario Juarez Baltodano del BNCR, trabajamos como contra-parte de la Federación el Ing. Oscar Avila Solé, Ing. Mario Was Garcia, que laboró durante muchos años con el Ministerio de Agricultura y Ganadería, y este servidor. Logramos después de 10 meses elaborar un programa del cual me traje un resumen para dejarlo por acá \*, que hace un pequeño diagnóstico que dice que en la actualidad la situación de la ganadería bovina de carne es la siguiente: la tasa de parición es de un 49%, los coeficientes de mortalidad en terneros giran alrededor de un 7%, en adultos de un 5%, tenemos una carga animal a nivel nacional de 0.9 y una tasa de desecho de vacas de un 11%, y una tasa de eliminación de toros de un 14%.

Que pretende este programa de la reactivación de la ganadería bovina de carne?. Pretende pasar de una tasa de parición actual de un 49% a una tasa de un 75% y pretende que los coeficientes de mortalidad en terneros se reduzcan de un 7% a un 4%, y en adultos de un 5% a un 3%, y la carga animal incrementarla en forma paulatina hasta pasar de 0.9 cabezas por hectárea a 2 cabezas por hectárea, y la tasa de desecho de vaca aumentarla como mínimo a un 13%, y la eliminación de toros de un 14% a un 20%. Como podemos ver las metas no son imposibles de alcanzar, tampoco son extremadamente ambiciosas y están dirigidas hacia un programa que abarca a los medianos productores; concretamente a 1.646 productores pretende beneficiar este programa.

---

\* ver resumen en el Anexo C.

En la actualidad estamos desarrollando en forma acelerada por encargo del actual Ministro de Agricultura y Ganadería, Ing. Rodolfo Navas Alvarado, un programa que dé alternativas para el pequeño productor.

Quiero decir con toda la claridad del caso sin llamarnos a engaños, que en este estudio no hay posibilidades para el pequeño agricultor en la ganadería bovina de carne, con los actuales precios, con la crisis que vive la ganadería y con esos coeficientes de producción, de carga animal, de mortalidad, no hay posibilidades. Estamos trabajando sobre un programa en forma acelerada, con el mismo equipo técnico, otra condición que nos pidió el CEPI, estamos usando los mismos modelos y el mismo Banco de Datos que fue las operaciones del Banco Nacional, que nos pusieron a disposición por voluntad de la Directiva del Banco y del Señor gerente Rolando Ramírez. Por que en Costa Rica ha existido un programa de desconcentración de tenencia de la tierra, procurando cada vez más el acceso de la mayoría a la propiedad de la tierra, y si ha habido una actividad en la que ha habido una desconcentración fuerte, ha sido en la ganadería, la ganadería ha tenido una desconcentración bastante fuerte. Tenemos 5.000 hectáreas, por decirles antes Negev era donde solo dos podían estar, hoy Negev es de todos los beneficiarios del parcelamiento campesino. Por decirles otro programa fuerte, el Indio, era de Don José Figueres y de otro señor, ahora es de todos los beneficiarios del programa campesino del IDA. Yo creo que lo importante y por lo que la Federación está muy preocupada, no es que los señores reciban una parcela, no es que hagan una operación bancaria y compren unas cuantas vacas y un toro, y que un tiempito después el banco los remate, y el señor pase de nuevo de propietario a proletario, yo creo que de eso no se trata, y para que la gente pueda salir adelante en esta situación, tiene que haber un incremento de productividad.

Los ganaderos son ineficientes, dicen los estudiantes, y dicen los profesores de la aulas universitarias, pero yo me preguntaría: han existido canales de transferencia de tecnología en la actividad ganadera, fluidos y accesibles a todos los productores?. Yo me atrevo a decir que no, no ha existido, prueba de eso es que los ingenieros agrónomos ganan menos que los ingenieros civiles con salario base.

Este programa de reactivación de la ganadería bovina de carne para el mediano productor, para el cual en cinco años se necesitan 100 Millones de dólares que se los estamos punteando a los señores del BID, ahora que se van a reunir a partir del 21 de marzo en San José, hay un programa elaborado, así que son como tres directorios telefónicos cumpliendo todos los requisitos burocráticos que tienen estas instituciones internacionales y sobre todo el BID, vamos a presentárselo y lleva un nuevo componente por primera vez en Costa Rica. Para ser sujeto del programa, la asistencia técnica hay que tomarla o no hay plata, y la asistencia técnica no viene de papá-Estado, la asistencia técnica viene de firmas de consultoría que pueden ser de varios ingenieros, de varios profesionales o de uno solo, que serán precalificadas, por lo que esperamos que sea el Banco Ganadero que estamos tratando de formar, y precalificadas por los Colegios de Ingenieros Agrónomos, de Médicos Veterinarios, los representantes de los productores. Nosotros le hemos pedido la ayuda al CEPI en eso para precalificar las firmas, que no creo que ningún señor que viva en la Península de Nicoya gane mucho a que el veterinario viva en Barrio Amón, en San José.

Estamos convencidos y vamos a tratar de ligarlo por primera vez con un intento bastante novedoso, que la asistencia técnica va ir incluida dentro del crédito y es obligatoria, si no hay asistencia técnica contratada a priori, no hay crédito que se formalice. Esto es un intento de hacer ver que los productores estamos con una política de puertas abiertas hacia la transferencia de tecnología que es necesario demostrarlo aquí.

Ahora, que vamos hacer con los pequeños productores?. Los vamos a dejar que los lleven a la cárcel?. No, definitivamente no, existe un programa de moratoria y adecuación de deudas, donde yo creo que cada uno de ustedes se debe convertir en vocero del mismo, deberían de llevar ese compromiso de acá, es lo único que les voy a pedir, que los medianos y pequeños productores agropecuarios no solo ganaderos puedan ser sujetos de adecuación de deudas, en las mismas de que se presenta la solicitud, entra en una moratoria, y no corren los intereses, antes de que el Banco resuelva reestructurar las deudas, conforme a un manual de adecuaciones que la Federación publicó el domingo pasado en el periódico la República, en el Suplemento Mazorca, que estaremos publicando en el periódico la Nación \* en el transcurso de la próxima semana.

Ahí queda claro, y para que el señor del Banco no les diga lo que ustedes no quieren oír, ahí queda por directriz clara del Decreto Número 7 del 31 de julio pasado, cuales son los derechos que tienen los productores, como deben de ser las adecuaciones, y cualquier de ustedes, amigos o miembros de su cooperativa que encuentre escollos en esto, acerquese a la Cámara o llame con toda confianza a la Federación, la cual con gusto les va a dar el asesoramiento necesario y si es del caso que no le reciben la adecuación, le ponemos hasta el abogado para que levante el acta notarial en el Banco respectivo, como ya lo hemos hecho en dos o tres casos de agentes o gerentes bancarios que se niegan a recibir la ley.

Los pequeños productores, la Federación no los va a dejar botados, estamos trabajando a toda máquina y estamos planteándole al Ejecutivo la necesidad de que las operaciones de los pequeños ganaderos que se encuentran en mora, de aquellos 2.050 solo del Banco Nacional, que supongo que al nivel de los cuatro bancos deben de oscilar alrededor de 3.500 operaciones, entren en una moratoria automática, o que sea extendido el plazo, para que puedan ser sujetos de una adecuación de deuda. El que no adecue sus deudas no va a salir adelante, y el que por a o por b, porque tiene una novia de plata, tiene un suegro de plata o tiene otro negocio, que le permite ahora cubrir los intereses, señores, eso es un estado de excepción y no es una norma general.

El productor ahora no tiene un retorno que le permita cubrir los gastos de operación en forma completa ni la carga financiera, la plata ahora debe ser para tener la unidad de producción en las mejores condiciones posibles, primero la finca, después el ganado, porque no ganamos nada estando al día y que la finca, las cercas queden abajo, y los pastos queden en tierra. La plata que dé la finca ahora debe ser para ella misma. La finca debe estar en las mejores condiciones posibles, para que? , para cuando los precios del mercado internacional a finales de 1986, no lo digo yo, lo dice el Presidente del organismo permanente internacional de la carne, Sr. Alberto ,comiencen a

---

\* ver al final del Anexo C.

incrementarse, los productores y el país puedan participar de la bonanza de precios del mercado internacional, que a la vez va jalar hacia arriba los precios del mercado nacional con un volumen creciente de producción, vendiendo, destetando más terneros los criadores porque las vacas comieron mal.

Entonces, señores, la plata debe ser para la finca y no nos metamos en quiotismos estériles como de que yo si puedo pagarle al Banco aunque las vacas sean un fracaso andando. Entonces con esto quiero decirles, así en una forma cruda, lo que yo considero es la realidad de la ganadería en este momento. Habrá zonas en el país en que no serán 0.9 cabezas por hectárea,

inclusive sea más, pero que no hayan condiciones que permitan incrementar la carga animal, o tal vez el incremento no llegue hasta 2, pero nos permita incrementar y mejorar la reproducción, poder suplementar, y otra cosa que quiero hacerles el comercial, de que los productores ubicados en el Pacífico Seco, señores, tienen que ir aprendiendo a convivir con el verano. El verano siempre será una gran cantidad de meses del año y no podemos pedir todos los años una emergencia.

Hay que hacer o heno en pie, o hay que hacer silos de trinchera, supongo que ahora pasaron los señores de Montecillos a contarles el cuento de que van a traer una ensiladora, y que les meten no sé cuantas toneladas como en una bolsa de basura, las sellan como en una bolsa canguro, bueno pues afiliense a Montecillos o al amigo para que le compre o participe, pero hay que ir tomando la tecnología, hay que ir sembrando caña, hay que ir sembrando pasto de corte como el caso del King Grass. Y las vacas no hay que sacarles, también hay que darles.

Yo creo que esforzándonos en cosas que parecen muy sencillas, de manejo, como es la sanidad, como es la alimentación, como es la suplementación con minerales, podemos poco a poco pasar de donde está la ganadería ahora sin programa a donde está con programa, para que de manera que de cada colón que tengamos metido en esa actividad podamos sacar lo suficiente para que en un futuro no muy lejano podamos estar cubriendo nuestros gastos de operación y nuestra carga financiera.

Dos cosas terminaron de llevar la ganadería a la crisis, además del problema de precios y de que el esquema ha funcionado en forma inversa lamentablemente tanto para productores a nivel nacional como para consumidores:

- los intereses bancarios eran de un 8% para el pequeño productor y pasaron a un 16%, sencillamente se aumentaron en un 100%.
- los impuestos eran un 14% en total, sin incluir el territorial y los aumentaron a un 32%, más del 100%. Después de casi una batalla campal de dos años hemos logrado bajar los mismos a 18% pero, para qué? si no podemos ni pagar intereses a los bancos.

Esas fueron dos causas adicionales que anteriormente omití señalarles, las causas que han llevado a la ganadería como un todo a la crisis desde mi punto de vista.

En Costa Rica, existe una sobre-capacidad instalada en la industria de la carne. En el año 78, dado de paso yo en ese entonces como miembro del Consejo de Administración de Coope Montecillos procedimos a la racionalización de la Industria de la carne, ya la anterior directiva, para que quede claro y no

para que quede claro y no echarme esa culpa, había comprado Barranca, procedimos a cerrar PECOSA, y a cerrar el derecho de exportación de Montecillos-Alajuela en un afán de reducir la capacidad instalada, porque el incremento de capacidad instalada superior al ganado que se extrae, lo único que trae son costos de operación y de proceso mayores, que al final nos perjudican a nosotros. Por que si nosotros no llevamos el ganado a matar, podremos matar dos o tres vacas en un matadero rural, pero el grueso de la carne en Costa Rica se mata en mataderos organizados, estoy hablando de Montecillos-Alajuela, Montecillos-Barranca, GISA en Liberia, CANSA en la rivera San Antonio de Belén, EXSA en el Aeropuerto el Coco, y podríamos decir los mataderos de Cartago, Cerrillos en Cartago, y el de Desemparados, además de los mataderos regionales.

Hoy las plantas funcionan a un 25%-30% de su capacidad instalada, lo cual hace que los costos del procesamiento de la res sean bastante onerosos, yo creo que se impone por lo menos el cierre de otra planta, una tésis personal.

Para concluir tengo que decirles que la Federación de Cámaras de Ganaderos de Costa Rica, lo que persigue, en primer lugar es un grupo de presión, en eso no existe la menor duda, que reúne a 18 cámaras y asociaciones organizadas en el país, y sus principales objetivos dentro de la política del sector pecuario son la definición clara de una política ganadera por parte del Gobierno de la República, donde en esa definición participen representantes del sector productivo, para que no nos receten las medicinas los que no saben cual es la muela que nos duele.

Un ejemplo de como funcionaría esto sería el programa de fomento de la ganadería bovina de carne elaborado por CEPI, MAG, Federación, técnicos de los bancos, etc., donde, para que los productores no descubramos al final que el programa sirve o no sirve una vez que nos lo vienen a presentar, como hizo un señor que era Ministro de Agricultura a principios de la administración Monge, Don Francisco Morales, que se encerró con cuatro señores e hizo un programa que se llama, PROGASA, que ha vivido un verdadero viacrucis en la Asamblea Legislativa y no ha logrado ser aprobado a la fecha.

Requerir del Banco Central de Costa Rica la asignación de recursos crediticios suficientes para el desarrollo y fomento de la actividad ganadera, a intereses razonables para los productores, apoyar y elaborar con programas que pretendan mejorar los coeficientes de productividad tales como carga animal, preñez, parición, edad y peso de destete del ganado, y edad y peso del ganado al sacrificarlo, negociar en representación de los productores los sistemas de liquidación, costos de proceso, adelantos, etc. Velar por que los impuestos sean en proporciones aceptables y luchar por que la actividad tenga carga tributaria razonable, y no como sucedió en el 82 y 83 un 32% del valor bruto, y desde luego lo más importante es velar por que el productor tenga un ingreso por unidad de ganado vendido o por kilo en pié que le permita cubrir sus costos y obtener utilidades, porque sino, no hay costo que vaya a salir adelante. Apoyar demandas, peticiones y gestiones de los productores en todas las actividades, en síntesis eso es lo que hace la Federación, y así en forma muy breve, eso es lo que a mi juicio es la crisis de la ganadería, y en forma de números gruesos esos han sido sus orígenes. Con gusto cualquier pregunta con que pueda aclarar o evacuar alguna duda existente.

### Preguntas.

Eso está contemplado claramente en el programa, que se capitalicen los intereses en los dos o tres primeros años de la adecuación de la deuda.

Yo creo que nosotros, pues hay países que están estrenando la nacionalización bancaria, nosotros la tenemos desde 1948, y yo creo que después de un proceso de devaluaciones e inflación y un crecimiento del gasto público, pues ha habido que contraer el circulante y el programa crediticio de este año es de 36.000 millones de colones, estudios de EEUU demuestran que nuestro país es uno de los países que hasta la fecha ha manejado mejor los programas crediticios en cuanto al marco de desarrollo con la función de la banca, los recursos no son suficientes ni aquí, aunque estamos mejor que en la gran mayoría de los países de Centroamérica, no son suficientes. Pero el programa que ha escogido el Gobierno de la República de estabilidad tiene que esas son las cifras que debe restar para que el circulante no se aumente y no presione sobre los bienes de consumo y acelere la inflación, y por consiguiente acelere nuestro proceso de devaluación, así que lo que tenemos que hacer los productores es bien encausar nuestros recursos y plantear prioridades dentro de la finca. Yo creo que la primera actividad, antes de ser ganadero hay que ser agricultor de pastos, que los que quieran hacer casa o pintarla o hacer piscina, pues tienen que posponer para los próximos años ese tipo de inversión .

Como dije anteriormente con respecto al mercado interno este ha ido a nada, porque aquí no hay nada que hacer en el mercado internacional, la oferta de carne de Costa Rica en los EEUU no es ni la oferta de carne en un día en el consumo americano, así es que imaginense a que precio podemos vender.

La Federación hasta que el productor no especule en el costo de producción, tiene una política permanente de presionar para que este porcentaje se reduzca, conforme va esto, el piso va subiendo. Hasta donde queremos subir?, hasta donde el productor cubra sus costos y obtenga utilidad.

Yo creo que al igual que la carne de consumo interno, para el mercado profesional en Ciencias Agropecuarias en Costa Rica, lo que sucede es que ha existido mercado cautivo. MAG, IDA, Bancos son los mayores empleadores de profesionales agropecuarios. Hay que ganarse su cuota a base de eficiencia y a base de resultados, o sea que la liberación de este mercado cautivo tenderá hacia el excelente profesional. Yo creo que la excelencia profesional en la asistencia técnica la va a determinar el usuario. La parte del pastel del mercado profesional, hay que ganarse su cuota a base de eficiencia y a base de resultados. O sea que la liberación de este mercado productivo tenderá hacia el excelente profesional en beneficio tanto al profesional como al usuario de sus servicios. Creo que si debe de quedar un grupo de profesionales alrededor de organizaciones cooperativas y todo esto, que le dé otro tipo de asistencia técnica a los pequeños productores, pero quien vaya a dar esa asistencia debe asumir la responsabilidad y debemos de velar por que el único sistema que ha funcionado a la fecha, han sido los convenios MAG-OFICAFE, o LAICA, porque los ingenieros del Ministerio trabajan en programas específicos, que se van evaluando a tiempo y no que se descubra que fracasaron al final. Los programas exitosos con la participación de la empresa privada son: el del tabaco, MAG-OFICAFE, y el de la Liga de la Caña. Los otros un día tienen que ir a la monilia y otro día tienen que ir a ver que les pasa a las piñas.

Entonces lo que hay que hacer es equipos técnicos donde no solo haya un técnico sino que a la par vaya un economista agrícola para que le saque el costo a las cosas de una vez.

En primer lugar, el programa de la reactivación de ganadería bovina de carne no pretende la ampliación de nuevas áreas ni incorporación de nuevos productores, pretende trabajar con lo ya existente. Creemos que una actividad que está en la crisis como la que está, no amérita la apertura de nuevas áreas, las áreas que son de vocación forestal, creo que poco a poco con los incentivos que ha ido promulgando el gobierno, incentivos de tipo fiscal, van a retornar a la misma, y no creo que nadie va a tener una parte de la finca que sea apta para actividades agrícolas, que le ofrezca una rentabilidad mayor, nadie la va tener en ganadería.

Yo creo que parte del error del Gobierno ha sido una política muy fuerte al principio de esta administración, donde pretendió desplazar los cultivos tradicionales que ha sido la columna vertebral de la economía del país, no es que no tienen que haber cultivos no-tradicionales, si tienen que existir y si hay que fomentarlos, pero no en un detrimento de los tradicionales. Solo un ejemplo, la ganadería entre el año 84 y el año 85 tuvo un incremento en exportaciones de 12.8 millones de dólares a pesar de la crisis, es un incremento bastante significativo.

Yo creo que donde se da básicamente ese juego de ganadería y agricultura, es en la zona de Guanacaste, donde existe mecanización agrícola, donde se trabaja con sorgo y con arroz, y se pasa de un lado al otro, porque ahora en el año 86 la ganadería le gana terreno otra vez a la agricultura, de esas 200.000 hectáreas que juegan para un lado y para otro, porque no hay crédito, entonces mejor guardar el chapulín debajo del galerón que arriesgarse a jugarsela con las inclemencias del tiempo y después para cobrarle a Macho Rojas por la papaya.

Este es un programa que pretende demostrar que se puede pasar de donde se está ahora sin programa a donde se está con programa, y esperamos que tampoco sea el único, junto con el de adecuaciones que va a beneficiar a varios miles de productores.

Para ser un poco más crudo, muchos van a quebrar, eso no crean que no, ya en EEUU que es la cuna del capitalismo, ya han quebrado 30.000 ganaderos, y según dijo el Vice-presidente de la asociación de ganaderos, antes de que se iniciará la recuperación total iban a quebrar muchos más, a pesar de ser la cuna del capitalismo, donde se busca el encuentro y el punto de equilibrio de las fuerzas del mercado de oferta y demanda, el Presidente Reagan promulgó una ley de adecuación muy favorable para ganaderos y para agricultores que yo creo que las que han promulgado aquí se les quedan atrás. Obtenemos beneficios tipo precios que son generales, beneficios tipo impuestos que son generales, intereses y beneficios fiscales que son de índole general, y las adecuaciones bancarias que esperamos sean varios miles. Con este programa, lo que se pretende es demostrar que se puede pasar de un lado a otro sin grandes sacrificios, y sin tener que destruir como la bomba de neutrones, pero esperamos que no sea un solo programa, esperamos meter más programas.

**10. LECTURA COMENTADA:**

**LA GANADERIA EN LA ENCRUCIJADA**

5 ABRIL 1975

# La ganadería en la encrucijada

Enno Rodríguez

El descenso en los precios internacionales de la carne ha puesto en evidencia la grave crisis de la ganadería bovina de carne en Costa Rica. Estudios técnicos ("Problemática de la ganadería bovina y propuestas para su reactivación en el corto plazo") revelan que la tecnología típica de la actividad ha dejado de ser rentable. Se propone, en consecuencia, una serie de medidas destinadas a elevar la rentabilidad de la actividad: baja de impuestos, cambios en la política de fijación de precios internos y una expansión del programa crediticio.

Por su importancia en las exportaciones y en el empleo no debemos permitir que continúe el rápido deterioro de la

Centroamericana para forzar el crecimiento de las exportaciones a terceros mercados. En estos casos el costo social del dramático descenso de gran parte del aparato industrial es ignorado.

Pues bien, el sector agropecuario no escapa a la necesidad de discutir cuáles han sido la bases de su crecimiento y sus perspectivas con el objetivo de redefinir prioridades y políticas. En contraste con el sector industrial, la discusión sobre el sector agropecuario ha sido relativamente inexistente.

El objetivo de este artículo es plantear algunas de las preguntas más generales en torno a la ganadería bovina de carne. Para este es necesario mencionar algunas de

precedentes, ha sido acompañada por una sustitución de las variedades locales de pasto por variedades de alto rendimiento. No obstante no pareciera haber habido una mejora sustancial con la introducción de nuevos pastos.

Al igual que en muchos otros casos las variedades mejoradas logran incrementar los rendimientos solo si son acompañadas de otros cambios. Dos elementos que han estado ausentes en la introducción de nuevos pastos han sido los fertilizantes y nuevas prácticas de manejo de los pastos. Esto ha reducido la eficacia del cambio técnico introducido.

La alimentación deficiente es otro de los causantes del bajo rendimiento de la actividad ganadera. El complejo pro-

blema. A partir de cierto punto, el aumento del encaste probablemente ha incidido en forma negativa sobre el hato costarricense.

La carne de raza cebú es además de baja calidad. Algunos productores han iniciado nuevos cruces para elevar su calidad y mejorar el vigor híbrido. Pero conforme se alejan del ganado "criollo" habrá una mayor propensión a depender de químicos y medicinas importadas.

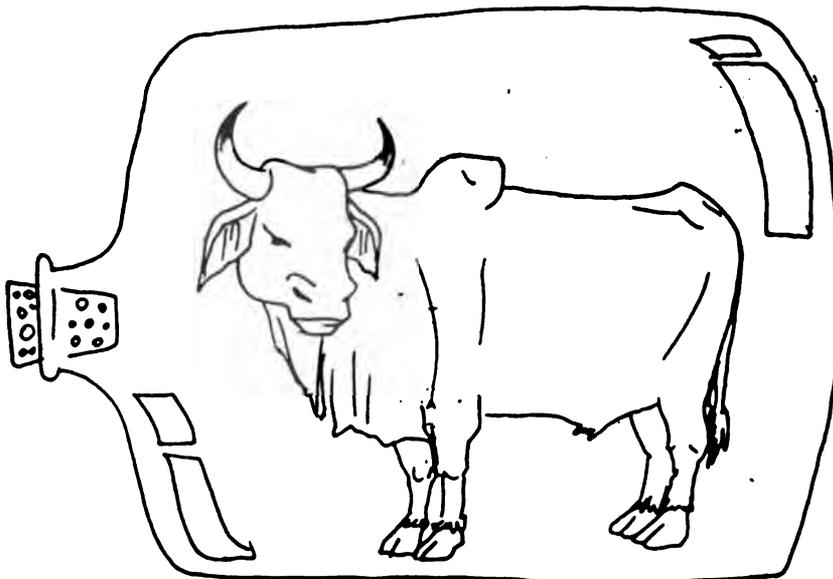
Algunos de los nuevos cruces están orientados hacia ganadería de doble propósito motivados por los altos precios de la leche. Sin embargo, esta política de precios altos tendrá que ser revisada a vista del excedente de leche que en la producción este año y que el mercado internacional se encuentra saturado.

La ganadería se encuentra estancada en una encrucijada en donde para continuar su expansión requiere no sólo de bajas de impuestos y un ambicioso programa crediticio, sino de un complejo apoyo para modificar los aspectos tecnológicos básicos: razas, pastos, manejo de pastos, etc.

En esta revisión de los elementos estructurales de la actividad ganadera debe ser cuidadosamente el apoyo en el sector de las variedades "criollas", tanto en pastos como en ganado, pues variedades mejoradas pueden significar un mayor componente importado en sus costos de producción para lograr rendimientos aceptables.

Existen otras dimensiones del problema ganadero que deben tenerse en consideración antes de emprender programas tan ambiciosos como los que mencionados. Debe hacerse un estudio cuidadoso de los mercados internacionales de la carne. Existe información que muestra que las perspectivas no son nada halagüeñas. Este diagnóstico debe evaluarse detenidamente. Sin embargo, si se confirma que hay una tendencia a la baja de los precios, debe discutirse si se justifica la cantidad de recursos financieros y de apoyo institucional que la actividad ganadera demanda para continuar su expansión en comparación con usos alternativos de los recursos. Debe mantenerse en mente que las restricciones a los programas crediticios y de apoyo estatal probablemente continuarán por varios años.

Otro elemento de primordial importancia que debe introducirse para formular una estrategia para la ganadería de carne se refiere al uso del suelo. De acuerdo con el censo de 1973 la mitad del área en fincas se dedicaba a la activi-



actividad ganadera.

No obstante, el contexto internacional y las características de las estructuras productivas costarricenses quizá demanden revisiones profundas de las estrategias y políticas seguidas. "Más de lo mismo" puede ser una receta para el desastre en el plazo medio.

La estrategia industrial ha sido criticada muy fuertemente y no escapará de modificaciones sustanciales. Hay incluso posiciones extremas que sugieren reducir a cero la rentabilidad de la producción industrial destinada al Mercado Común

las características de su desarrollo reciente.

La década anterior se caracterizó por un crecimiento del hato ganadero de 3.3 por ciento anual, mientras que el área en pastos se incrementó en un 3.7 por ciento anual. Estos datos reflejan que se mantuvo la tendencia de crecimiento de la actividad ganadera fundada en un uso extensivo del suelo. Vale la pena detallar un poco aspectos del desarrollo tecnológico de la ganadería de carne.

La expansión continua del área en pastos de la década anterior, así como de las

tecnico requiere combinar gramíneas y leguminosas. Por el contrario, las prácticas alimenticias se basan en forrajes (gramíneas) con un descuido casi total de las leguminosas.

El ganado "criollo" ha pasado por un período de adaptación de varios siglos a la ecología de Costa Rica, por lo que su resistencia a parásitos y enfermedades es mayor que la de nuevas razas. Consecuentemente, requieren mucho menos medicinas y tratamientos. Más aún el ganado "criollo" exhibe tasas de parición mucho más elevadas que las razas cebuí-

del gansero y casi el 80% del área dedicada a cultivos y pastos. No obstante, su contribución al valor bruto de la producción agropecuaria ha sido de un 12% en promedio de los tres últimos años.

El ganado "criollo" predominante en 1950 y desde entonces ha habido una tendencia al escaseo con razas cobainas. En 1980 la raza cobá ya dominaba el lote de carnes (90% del ganado es producto del escaseo y la raza cobá aporta entre un 1/3 y 3/4 de la composición genética del lote).

El efecto inicial del escaseo fue un aumento del rendimiento del lote debido

al vigor híbrido. Sin embargo, conforme aumentó el escaseo se ha perdido vigor híbrido. Más grave aún, la preferencia por el ganado cebuino llevó a un abandono de las razas "criollas" con lo que su aporte genético ha estado incluso en peligro de extinción.

Las posibilidades de uso alternativo del suelo se desprenden de la comparación entre el uso del suelo en 1973 y el uso potencial (1978). Del total de 51000 kilómetros cuadrados del área en fincas, un 37% tiene un uso potencial agrícola, lo que contrasta con el dato de ape-

nas un 7% del área es fincas destinadas a actividades agrícolas. Caso contrario es el de la ganadería, pues los pastos ocupaban un 31% del área en fincas en 1973 y el área de uso potencial representa sólo un 11%.

El cuadro No. 1 permite apreciar la subutilización del suelo por regiones. En promedio sólo un 18.7% de los suelos aptos para agricultura son usados con ese fin. Revela también las grandes posibilidades de expansión de la agricultura en Costa Rica, en particular en las regiones Huetar Norte y Chorotega.

El impacto en empleo de la estructura de uso del suelo es verdaderamente impresionante. De la población económicamente activa en el sector agropecuario un 7% se dedica a la agricultura y tan sólo un 17% a la ganadería. Esto significa que la actividad ganadera emplea un trabajador por cada 43.5 hectáreas de pasto, mientras que los cultivos permanentes necesitan uno por cada 2.3 hectáreas y los cultivos anuales uno por cada 2.6 hectáreas.

Esto permite concluir que las enormes posibilidades de expansión de la agricultura son a su vez, una gran fuente potencial de empleo agropecuario. De nuevo se destaca la Región Chorotega, pues como se aprecia en el cuadro No. 2, esta concentra la tercera parte del territorio nacional apto para agricultura.

En dirección contraria a la que determinarían criterios de uso potencial del suelo, ha habido una expansión de la

actividad ganadera en determinadas regiones como la Chorotega y algunos cantones de la Central. Estas regiones se han caracterizado a su vez por expulsar población hacia otras zonas con mejores perspectivas de empleo (la mecanización del cultivo de ciertos productos también ha sido un factor que ha disminuído las posibilidades de empleo agrícola).

En este contexto, ante las dificultades de dar empleo a una población económicamente activa en rápido crecimiento, desde el punto de vista de la paz social, no parece justificarse el perpetuar la ganadería extensiva en suelos de vocación agrícola.

Desde un punto de vista económico

precios internacionales de la carne, usos alternativos del suelo, perspectivas del empleo agrícola y opciones tecnológicas más intensivas.

El análisis debe trascender los intereses particulares de un grupo de presión, pues de las decisiones que se toman depende en gran parte el que se reconstruyan los conflictos agrarios o el fortalecimiento de la democracia, el estancamiento de la producción y el empleo agropecuario o su crecimiento, además de las posibilidades de diversificar las exportaciones.

No obstante, debe quedar claro, que de abordarse las transformaciones estructurales sugeridas, estas deberán hacerse dentro del marco estricto de nuestras leyes; estas deberán ser fruto de la negociación y el entendimiento sobre cuál debe ser la Costa Rica de nuestros hijos; nunca deberán iniciarse estas transformaciones en forma improvisada, ni como producto de la imposición.

La ganadería, al igual que Costa Rica, se encuentra en una encrucijada que demanda cambios profundos. Estos cambios pueden conducir a revitalizar la economía y a un fortalecimiento de la democracia. Por el contrario, en caso de no hacerse, o de hacerse en direcciones equivocadas, se puede dar al traste con nuestros valores más preciados. Todavía está en nuestras manos elegir.

CUADRO No. 1  
UTILIZACION DEL AREA POTENCIAL AGRICOLA  
POR REGIONES

Tipo de Uso Región	Area Potencial (Km2)	Area en Uso a 1973 (Km2)	Utilización Area Potencial (o/o)
Costa Rica	19081.6	3560.7	18.7
Región Central	3492.0	1406.8	40.3
Región Brunca	2180.7	765.1	35.1
R.H. Atlántica	3399.5	521.2	15.3
R.H. Norte	3662.8	233.6	6.4
Región Chorotega	6346.6	634.0	10.0

FUENTE: OFIPLAN. Relación entre la capacidad de uso del suelo y su uso en 1973 por regiones, subregiones y cantones 1980.

Las zonas de atracción de población (Brunca, Huetar Atlántica y Huetar Norte) se han caracterizado por el aumento de la presión sobre la tierra y, consecuentemente, por los conflictos agrarios a la deforestación de suelos no aptos para actividades agropecuarias.

Se ha asociado entonces el fenómeno

que pone el énfasis en el bien común y la necesidad de explotar al máximo (sin amenazarlos) los recursos que disponemos, tampoco parece justificarse la subutilización de suelos agrícolas.

En estos momentos es que el descenso de la rentabilidad privada ha puesto en cuestión las prácticas ganaderas típi-

CUADRO No. 2  
RELACION ENTRE EL USO DEL SUELO EN 1980  
Y EL USO POTENCIAL (POR REGIONES)

	Costa Rica		Región Ctl.		Región Brunca		R.H. Atl.		R.H. Norte		R. Chorotega	
	Km2	o/o	Km2	o/o	Km2	o/o	Km2	o/o	Km2	o/o	Km2	o/o
<b>Total</b>	51000.0	100.0	11226.3	22.0	9642.7	18.7	9707.0	19.0	7000.5	13.7	12003.4	23.5
<b>Agricultura</b>												
Uso en 1973	3006.7	5.9	1406.8	12.5	706.1	7.3	624.2	6.4	226.5	3.2	634.0	5.7
Uso potencial	19081.6	37.4	3492.0	31.1	2180.7	22.6	3399.5	30.8	3662.8	33.7	6346.6	12.4
<b>Ganadería</b>												
Uso en 1973	16000.4	31.4	4067.7	36.2	1843.0	19.1	717.9	7.5	2030.5	23.3	4036.3	36.1
Uso potencial	6408.7	12.4	413.0	3.7	964.1	10.0	430.2	4.5	746.3	8.5	2066.2	18.7
<b>Otros Tierras</b>												
Uso en 1973	31831.9	62.5	6752.8	60.3	8034.5	83.4	8647.6	88.1	6387.4	91.2	6311.1	56.4
Uso potencial	28908.1	56.7	7319.6	65.4	6407.5	66.5	8048.1	82.9	3251.3	46.4	3681.5	33.1

FUENTE: OFIPLAN. Relación entre la capacidad de uso del suelo y su uso en 1973 por regiones sub-regiones y cantones. 1980.

de expansión de la ganadería extensiva con el aumento de los conflictos agrarios en el país.

cas es apropiada una revisión profunda de la actividad. Esta debe considerar aspectos tales como las tendencias de los

(1) Las opiniones vertidas en este artículo son responsabilidad única del autor.

# SITUACION ACTUAL Y FUTURO DE LA GANADERIA DE CARNE

CAMARA DE GANADEROS DE COSTA RICA

La ganadería bovina se destaca por emplear el 17 por ciento del total de mano de obra requerida por el sector agropecuario. Además es una fuente importante de empleo indirecto principalmente en el procesamiento, industrialización de subproductos y comercialización.

La Encuesta Nacional de Ganado Bovino, realizada por SEPSA a principios de 1982, determinó la existencia de 93.646 explotaciones agropecuarias en el país de las cuales, 34.519 (37 por ciento) tenían como actividad principal la ganadería de carne, de estas 33.512 (93 por ciento) eran explotaciones de pequeños y medianos productores. El hato nacional estaba constituido por 2.276.400 cabezas, pertenecientes el 75 por ciento a pequeños y medianos productores y el 25 por ciento a grandes productores.

El ganado bovino ha constituido después del café y el banano el producto más importante en las exportaciones agropecuarias, representando en promedio durante el período 1975-81, aproximadamente el 7,5 por ciento del valor de las exportaciones globales y el 11 por ciento de las exportaciones del sector. Sin embargo, su contribución relativa decayó durante 1982 hasta llegar al 5 por ciento de las exportaciones globales y al 7,4 por ciento de las exportaciones agropecuarias.

Es interesante analizar el comportamiento de la extracción de ganado bovino en los últimos años la cual presenta un crecimiento relativamente sostenido hasta 1978, decreciendo a partir de ese año hasta 1981 en que se presenta la extracción más alta en los últimos 10 años, debido posiblemente al estímulo de mayores ingresos provocado por la devaluación del colón. No obstante, en los 2 años siguientes se presentó una drástica reducción en el volumen total de extracción de ganado, llegando a alcanzar un nivel de 280.894 cabezas en 1983.

En el período de 1973 a 1979 aproximadamente el 46 por ciento del destace anual se destinó a la exportación y el 54 por ciento al consumo interno.

Las exportaciones presentaron un crecimiento continuo hasta 1976, con fluctuaciones del 6 al 19 por ciento de 1977-1979. En 1980 la exportación disminuyó en 50.000 cabezas con respecto al año anterior; este fenómeno se debió a condiciones económicas adversas tanto internas como externas, que provocaron inseguridad e incertidumbre en el productor ganadero, quien decidió extraer menos animales de sus hatos en espera de mejoras en el mercado. Al año siguiente, se da la exportación más alta que se haya presentado en Costa Rica.

En 1982 la exportación de carne se redujo en forma sustancial, sin embargo este comportamiento fue aún más grave en el año 83, en que se exportaron 75.611 cabezas o sea, 110.589 cabezas menos que en 1981 (40 por ciento). Para 1984 la situación es similar a la del 83 ya que, el Consejo Nacional de Producción estima una exportación de 75.267 y una extracción total de 293.028.

En cuanto al consumo interno, se puede decir que ha venido aumentando de 1973 a 1981, año en que se dio el consumo más alto y se ha reducido relativamente poco si lo comparamos con la disminución drástica que ha sufrido la extracción total de ganado. El consumo interno se ha mantenido fluctuando entre las 200 mil cabezas desde 1977 hasta 1984.

En lo referente a precios, la situación en el mercado internacional se ha mantenido oscilando entre un  $\pm$  5 y 10 por ciento.

Las circunstancias que han prevalecido en los últimos años, han sido adversas al desarrollo de la ganadería, presentándose un deterioro progresivo en la producción y exportación de carne.

Entre las causas fundamentales que han provocado dicho deterioro están las siguientes:

1. - El incremento desmedido y constante en los costos de producción y proceso ante un estancamiento del valor de la carne en el mercado internacional y fijaciones de precios no acordes con la realidad del mercado local y externo, para la carne y los subproductos.
2. - La cantidad de impuestos que pesaron sobre una res de exportación hasta diciembre de 1983, mes en que perdió vigencia el impuesto sobre la diferencia cambiaría que representaba \$ 903.15 por res de exportación.
3. - Recursos crediticios insuficientes a la demanda real.
4. - La falta de una política de fomento ganadero clara y concreta por parte del Gobierno de la República.

La disminución observada en el crecimiento del hato nacional ha provocado:

- a) Una sensible reducción en el aporte de divisas generado por la exportación de carne. En 1982 se dejaron de percibir por este concepto aproximadamente 30 millones de dólares con respecto al año anterior y en 1983 14 millones de dólares con respecto a 1982.
- b) La reducción en el volumen de carne exportada. Al comparar las exportaciones a los diferentes mercados, en 1981 se tiene la cifra de 33.40 millones de kilogramos, en 1982, 23.05 millones y en 1983 tan sólo 14.5 millones de kilogramos aproximadamente.
- c) Escasez de materia prima para industrias derivadas. Entre las industrias más afectadas están:
  - Alimentos concentrados para aves y cerdos.
  - Gelatinas.
  - Industrias de cuero (tenuerías, talabarterías, zapaterías).
- d) Subutilización de la capacidad instalada de las plantas procesadoras de ganado. La capacidad existente es para procesar unas 300 mil reses por año, con los niveles actuales de matanza se utiliza únicamente el 30 por ciento de ella, obligando a cierres temporales prolongados y al despido de trabajadores.

- Es evidente que la actividad ganadera está atravesando la crisis más seria de su historia.
- Las perspectivas no son nada halagüeñas para 1984 ya que, la estimación del Consejo Nacional de Producción en cuanto a exportación para el presente año, es inferior en 344 reses a la exportación de 1983, manteniéndose relativamente constantes los precios en el mercado internacional.
- En la actualidad de no tomar el Gobierno las medidas correctivas para fomentar e incentivar la producción de carne, la ganadería está destinada a desaparecer en un mediano plazo. Entre las medidas que puede tomar el Gobierno e implementarlas en el corto y mediano plazo, están las propuestas no implementadas que se citan en el documento "Problemática de la Ganadería de Carne", elaborado por una comisión interinstitucional tales como:

- Precio de los subproductos.

- Precio de los novillos de exportación destinados al consumo interno.

- Revaluación de activos.

- Crédito.

- Aspectos técnicos para mejorar la productividad.

En cuanto al aspecto crediticio, es necesario aclarar que las medidas recomendadas en ese documento fueron aprobadas por la Junta Directiva del Banco Central no obstante, no han sido implementadas por no haber recursos crediticios para la actividad pecuaria en el sistema Bancario Nacional, debido a las recientes medidas tomadas por el Banco Central.

## NO FUME



Las sustancias tóxicas del cigarrillo penetran hasta las zonas más profundas del tejido pulmonar, irritan las células y favorece de esa manera al cáncer, el enfisema y la bronquitis.

MENSAJE DEL SECTOR SALUD



ANALISIS DEL CONTENIDO DEL INFORME

POSICION DE LA REGION "OROTINA-AGUIRRE"

ANTE LA CRISIS GANADERA

**Situación crítica por razones conocidas  
más altos costos de producción**

**Medidas:**

- Usar en agricultura todas las áreas potenciales posibles
- Usar en ganadería, en las tierras, con esa potencialidad, haciendo mejoras en: calidad de pastos y su manejo (técnica), mejora del manejo del hato (intensificar), alimentación, suplementación, etc.
- Orientación política adecuada basada en estudios técnicos para la agricultura y el país en general

## GRUPO GUANACASTE

1. Están de acuerdo en que trajeron nuevas razas y pusieron pastos mejorados, pero no le dieron el manejo adecuado  
(no fertilizan)  
no rotación potreros  
no alimentación adecuada  $\Rightarrow$  mal manejo
2. No hay influencia para política de precios, no pueden establecer precios; entonces, ¿qué pasaría si hicieran un manejo perfecto del ganado, si no pueden controlar el mercado?
3. Política crediticia:
  - Intereses muy altos
  - No hay préstamos para ganadería
4. En cuanto a desarrollo de proyectos, debe irse poco a poco

No saben por qué quitaron razas criollas.

## GRUPO TECNICO

Manejo

Con los pastos mejorados, si no se hace la relación número de repastos/número de animales y variedad de pasto, la producción de leche y carne no es la óptima.

El mal manejo genético ha incidido en perder hatos que durante décadas se han establecido en el país, queriendo mejorar carne o leche de estos criollos (Doman). Al hacer ésto se importan costos.

Todas estas mejoras de productividad en carne y leche no deben ser pues el mercado internacional está saturado.

Con estos cruces subieron los costos de producción y se perdió el vigor híbrido ya que estamos con un encaste.

La ganadería no se hace en los suelos aptos para eso, más bien se mete en suelos agrícolas y forestales, suprimiendo necesidad de mano de obra lo que incide en la presión social sobre la tierra.

El enfoque de la política ganadera debe hacerse junto con la parte agrícola.

Las fincas que tienen potencial ganadero no deberían comprarse para grupos organizados, porque la productividad es baja y no se genera empleo. Los impuestos son una barrera para la producción.

Sería mejor mantener los animales criollos pero con mejores pastos, manejo, etc. para que sean más eficientes.

Los estímulos de precios deben de ser planificados y con créditos dirigidos y supervisados por un grupo interdisciplinario para que no sea determinado por la oferta potencial.

Debe delimitarse las tierras para agricultura por una organización gobierno-productores.



**11. DIAGNOSTICO DE LA SITUACION DE LA GANADERIA  
EN LAS COOPERATIVAS**

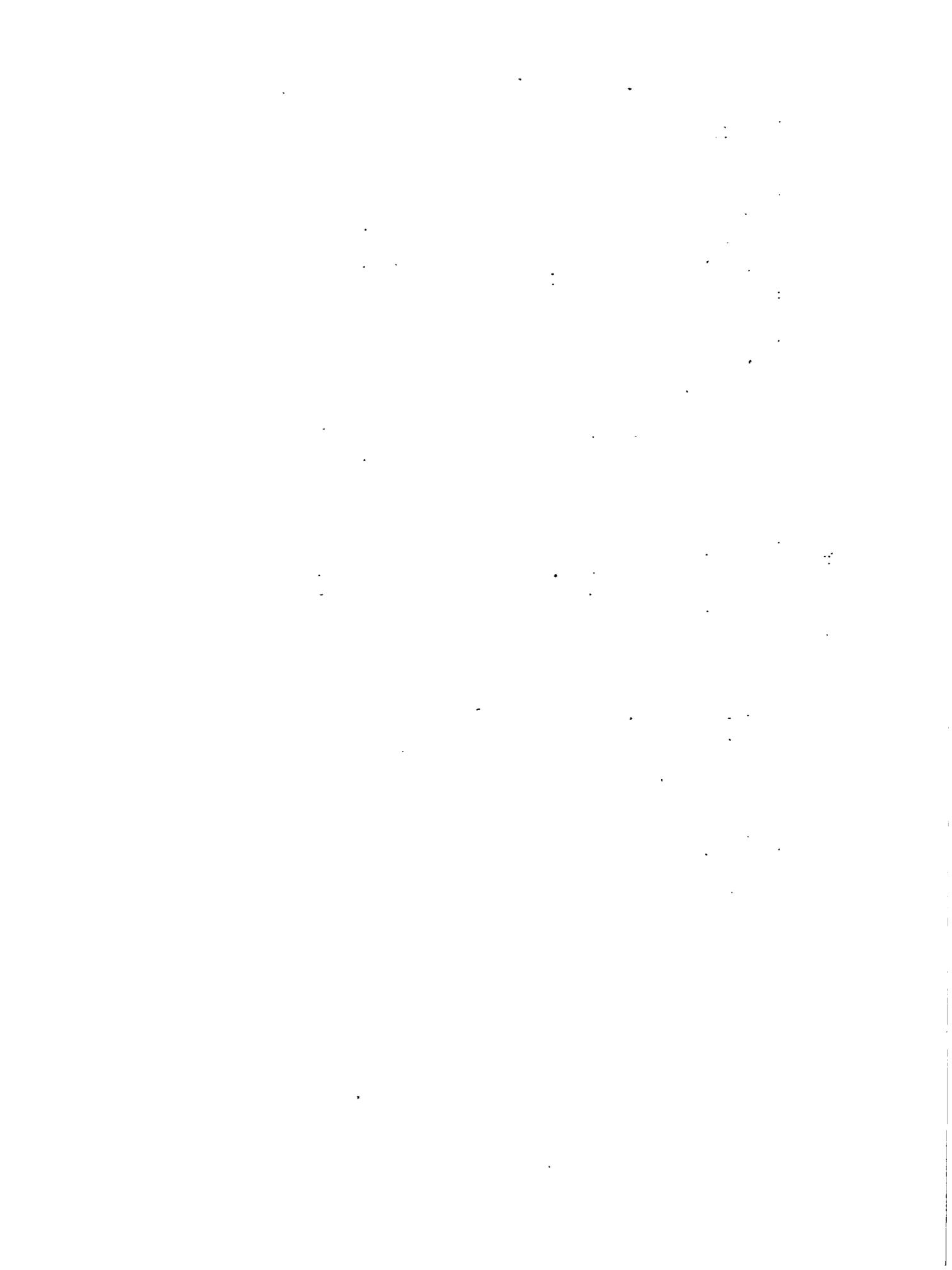
- 11.1 Indicadores Técnico - Económicos de las Cooperativa
- 11.2 Diagnóstico
- 11.3 Estrategia

INDICADORES TECNICOS-ECONOMICOS  
DE LAS COOPERATIVAS

Indicadores Cooperativos	Area por- centual de Gana- ria	Número de Apartos	Area pro- medio de apartos (has)	Area de pasto de corta (has)	Carga de animal U.A./ha.	Número de toros vacas total de vacas	Tasa de parición	Cantidad de sal/por U.A./año (libras)	Producción de leche ( en botellas)/ vaca/ día y /vaca en or- deño/día de lactancia	Producción de leche (en bote- llas)/ha.	Otro tipo de suplementa- ción	No. de horas /has.	
1-Avate	38%	2	50	0	0.6	6	33%	0	0.34	3.57	15 bt	--	70
2-Barro	71%	36	34	3	1.13	n.d.	n.d.	14.5 lbs	1.64	4.07	89.7 bt	3.6 lbs/U.A./ año minerales	44
3-Belén	48%	5	28.4	0	1.11	21	55%	6.1 lbs	1.31	3.69	107.5 bt	--	45
4-Bernabela	57%	7	17.9	0	0.65	8	52%	8.5 lbs	n.d.	n.d.	n.d.	--	46
5-Coyolar	67%	14 13 11	2.1 1.5 1.8	2	1.12	12	37%	15.2 lbs	1.96	4.62	n.d.	3 lbs/U.A. /año de min. + 28kg/U.A. /año de miel	111
6-Jusa	85%	19	61.2	0	0.45	20	30%	11.3 lbs	n.d.	n.d.	n.d.	--	23
7-Llanos del Cortés	84%	2	115	0	0.48	16	50%	14.1 lbs	1.25	2.71	95.5 bt	--	10
8-Río Cañas	60%	7	38.6	0	0.64	31	43.5%	0.5 lbs	0.81	0.83	14.9 bt	--	18
9-Río Palmas	52%	5	24	0	1.05	19	63%	2.6 lbs	0.35	2.85	20 bt	2 lbs/U.A./ año de min.	56
10-Silencio	23%	16	10	0	1.8	23	n.d.	13.9 lbs	0.41	1.89	151.7 bt	0.35 lbs/U.A. /año de min	85

CONTINUACION

Cooperativa	No. de horas trabajadas por U.A.	Ingreso neto por Ha. en Colones	Ingreso neto por capital invertido %	Ingreso neto por hora trabajada (en Colones)	Costo de pro- ductos veteri- narios por animal	Costo de M.O. por Ha. Colones
1. Avate	115	-2.346	-610	33.60	329	1.744
2. Barro	39	2.697	260	88	199	912
3. Belén	65	-315	-60	7	144	1.321
4. Bernabela	70	-453	-60	-10	84	1.147
5. Coyolar	106	-1.518	100	-13.70	267	2.901
6. Jusa	51	154	60	6.70	77	771
7. Llanos de Cortés	21	-7.036	-170	-45.70	34	239
8. Río Cañas	29	54	n.d	2.90	35	444
9. Río Palmas	53	444	120	7.95	46	1.510
10. Silencio	47	994	30	11.75	160	84



## GRUPO 1 - CAMPESINOS

PROBLEMAS	CAUSAS	EFFECTOS
1. Baja rentabilidad en las actividades ganaderas	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Dependencia del mercado internacional y local</li> <li>b. Alta producción</li> <li>c. Baja calidad del producto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Acumulación de pérdidas en la empresa</li> <li>b. Desocupación dentro de la empresa</li> <li>c. Descuido parcial en la misma actividad</li> <li>d. Baja la producción</li> </ul>
2. Las cooperativas se forman para trabajar pero sin una planificación adecuada que nos indique la rentabilidad de producción	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Ausencia de control interno de la empresa</li> <li>b. Deficiencia en la captación de ideas de los técnicos por parte de la cooperativa</li> <li>c. Deficiencia en la asistencia técnica institucional para actuales y futuras cooperativas</li> <li>d. Compromiso del asociado para con la cooperativa</li> <li>e. Problemas de organización de la empresa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Pérdidas al no tener mercado en el momento oportuno</li> </ul>
3. Deficiencia en el manejo del hato	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Falta de conocimiento o capacitación</li> <li>b. Falta de financiamiento en la banca y la cooperativa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Baja rentabilidad monetaria en la actividad</li> <li>b. Mala planificación de las actividades de la Cooperativa</li> </ul>
4. Falta de asistencia técnica por parte de instituciones del gobierno	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Diferentes políticas a seguir por parte de los diferentes gobiernos</li> <li>b. Falta de financiamiento del Estado o instituciones encargadas de estos programas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Utilización de la finca inadecuada</li> <li>b. Bajas ganancias en las diferentes actividades</li> </ul>
5. Mala distribución de la finca	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Falta de asistencia técnica</li> </ul>	
6. Falta de crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Altas tasas de interés o especulación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Atraso en los proyectos</li> <li>b. Estancamiento de la cooperativa</li> </ul>
7. Precios de los insumos	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Debido a que son importados por la alza del dólar</li> <li>b. Falta de subsidio para estos artículos</li> <li>c. Tasas de interés del comercio: non más caro</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Baja producción</li> <li>b. Eleva los costos de producción</li> </ul>

## GRUPO 2

PROBLEMAS	CAUSAS	EFFECTOS
1. Manejo del hato	Falta de crédito, asistencia técnica y alto costo de insumos	Desnutrición y tasas de productividad
2. Bajos precios	Poca demanda nacional e internacional	Baja rentabilidad
3. Registros	Falta de asesoría	Descontrol
4. Mal uso de recursos	Falta de asistencia técnica	Reducción del hato
5. No hay financiamiento	No hay definición política, baja rentabilidad	Estancamiento del hato

## GRUPO 3 - CAMPESINOS

PROBLEMAS	CAUSAS	EFFECTOS
1. Baja rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Falta de créditos</li> <li>b. Alto endeudamiento</li> <li>c. Falta de asistencia técnica</li> <li>d. Falta eficiencia en el manejo del ható</li> <li>e. Cambios en el mercado nacional e internacional</li> <li>f. Desacato de recomendaciones técnicas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Falta de financiación</li> <li>b. Fracaso del pequeño productor</li> <li>c. Disolución de la cooperativa</li> </ul>
2. Ausencia de planificación o planificación inadecuada	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Falta de capacitación (manejo del ható)</li> <li>b. Baja calidad del producto</li> <li>c. Elevado costo de insumos</li> <li>d. Cambios en el ambiente político, social y económico</li> <li>e. Falta de capacitación (planificación)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Baja producción</li> <li>b. Baja rentabilidad</li> </ul>

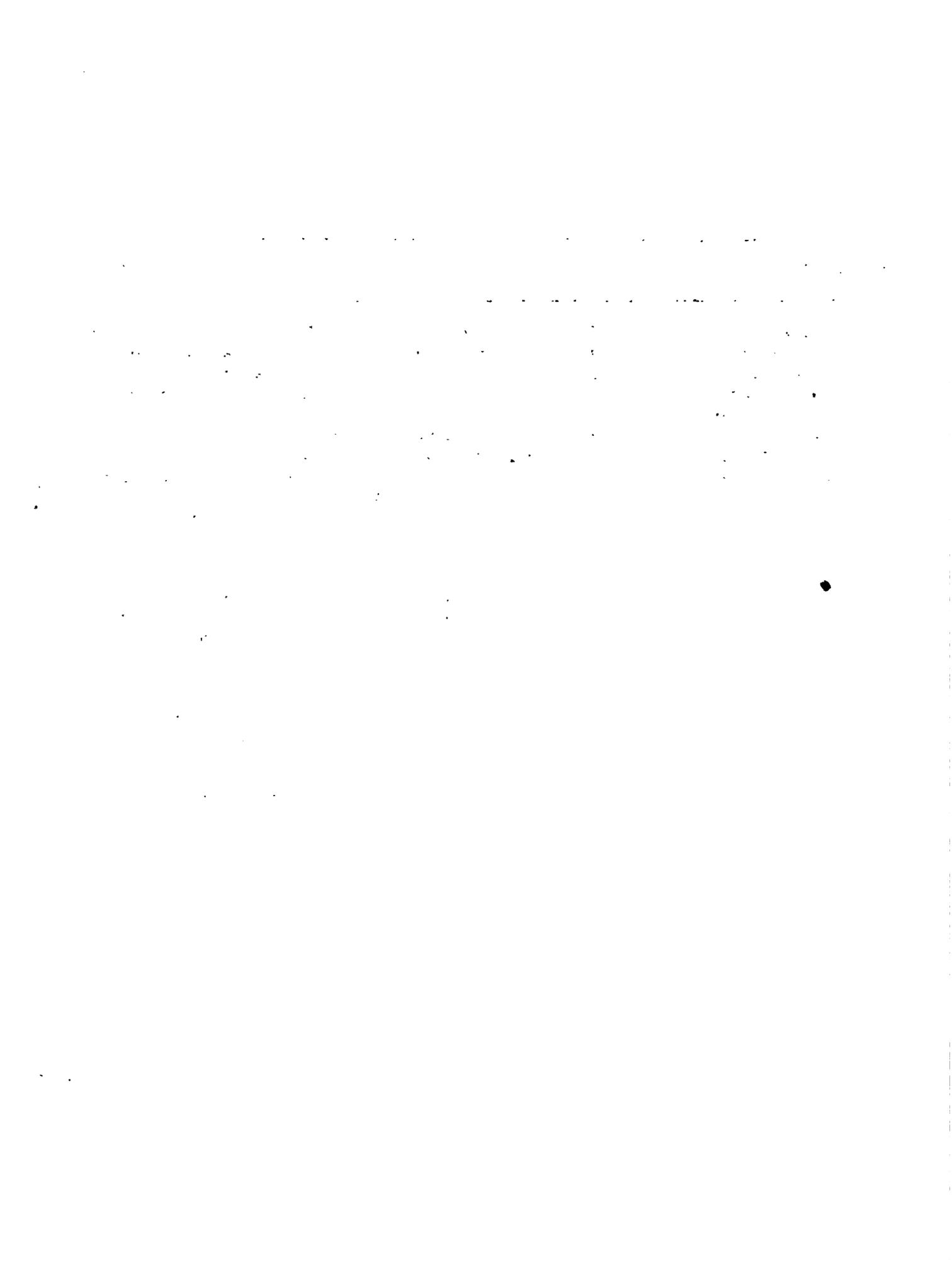
## GRUPO TECNICOS

PROBLEMAS	CAUSAS	EFFECTOS
1. Políticas ganaderas inadecuadas	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Escasez de créditos</li> <li>b. Políticas crediticias desacordes con la actividad</li> <li>c. No se cumple con las leyes vigentes</li> <li>d. A los programas definidos no se les da el debido seguimiento</li> <li>e. Poca o nula planificación de la actividad</li> <li>f. Altos impuestos</li> <li>g. No hay incentivos</li> <li>h. Pésima comercialización</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Baja en la producción</li> <li>b. Inadecuado aprovechamiento de los recursos de producción</li> <li>c. Empobrecimiento del sector agropecuario</li> <li>d. Enriquecimiento de unos pocos</li> <li>e. Eliminación del pequeño y mediano productor</li> <li>f. Concentración de la actividad en pocas manos</li> </ul>
2. Baja productividad	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Bajos conocimientos técnicos del productor</li> <li>b. Mal manejo de: pastos, hato (sanitario, genético, nutrición)</li> <li>c. Uso de tierras marginales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Deterioro de la actividad y del equipo e infraestructura de explotación (venta de materiales y equipo al extranjero)</li> <li>b. Fuga de profesionales (hacia otros países y actividades)</li> </ul>
3. Deficiencia en la asistencia técnica	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Falta de recursos y estímulos a los técnicos</li> <li>b. Mala planificación y coordinación interinstitucional</li> <li>c. Fallas en los canales de transferencia tecnológica</li> <li>d. Resistencia del productor al cambio tecnológico</li> <li>e. La baja rentabilidad de la actividad ganadera no permite la contratación de asesoría técnica privada</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Baja en la productividad</li> <li>b. La actividad se sigue manejando tradicionalmente</li> <li>c. Desmotivación y empujamiento de la actividad ganadera</li> <li>d. Deterioro del nivel de vida de los productores</li> </ul>
4. Altos costos de producción	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Insumos caros</li> <li>b. Mano de obra cara</li> <li>c. Altas cargas financieras</li> <li>d. Lenta recuperación de la inversión</li> <li>e. El bajo volumen de la actividad ganadera genera costos muy altos</li> <li>f. Utilización de áreas marginales</li> <li>g. Uso ineficiente de los insumos</li> <li>h. Falta de visión empresarial</li> <li>i. Mala administración de las empresas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Baja en la oferta</li> <li>b. Desbalance de la dieta del costarricense</li> <li>c. Migración del campo a la ciudad</li> </ul>
5. Bajos ingresos	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Bajos precios de venta</li> <li>b. Reducción de la demanda</li> <li>c. Poco o nulo control de los intermediarios</li> <li>d. Baja en los precios internacionales</li> <li>e. No hay precios de sustentación</li> </ul>	

**ESTRATEGIA ELABORADA POR  
LAS COOPERATIVAS FRENTE  
A LAS CRISIS**

OBJETIVOS	POLITICA	ESTRATEGIA
Aumentar la producción y productividad del hato.	Analizar los recursos existentes y su mejor uso.	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Busqueda de nuevos recursos.</li> <li>-Uso de la asistencia técnica para lograr el adecuado manejo del hato.</li> </ul>
Mejorar la administración interna	Capacitar el cuerpo administrativo, creando canales para que la información llegue a todos los miembros de la cooperativa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Uso del comité de educación y bienestar social como medio de transferencia.</li> <li>-Elaborar y utilizar sistema de control (registros) de las actividades tanto técnicas como administrativas.</li> </ul>

OBJETIVOS	POLITICA	ESTRATEGIA
<p>Buscar la reactivación de la ganadería para que vuelva a ser una actividad rentable y así llevar a un nivel de vida mejor a los productores</p>	<p>1- Procurar una mejor zonificación de la producción.</p> <p>2- Promover la asistencia técnica y la capacitación en una forma planificada e integral, tanto para productores como para técnicos.</p> <p>3- Luchar por un crédito más dirigido, oportuno, planificado y asistido, tomando en cuenta la empresa como un TODO</p>	<p>1- Lograr un mejor uso de la tierra, tomando en cuenta la experiencia de los productores</p> <p>2- Lograr un mejor manejo del hato y mejores técnicas de producción, con una asistencia técnica y crédito más planificado e integral.</p> <p>3- Crear la necesidad de una mayor diversificación de los productos lácteos con el fin de aumentar el consumo interno de la leche</p> <p>4- Plantear una mejor y definitiva política de precios de la carne de consumo interno, además de un mecanismo estricto de su planificación.</p>



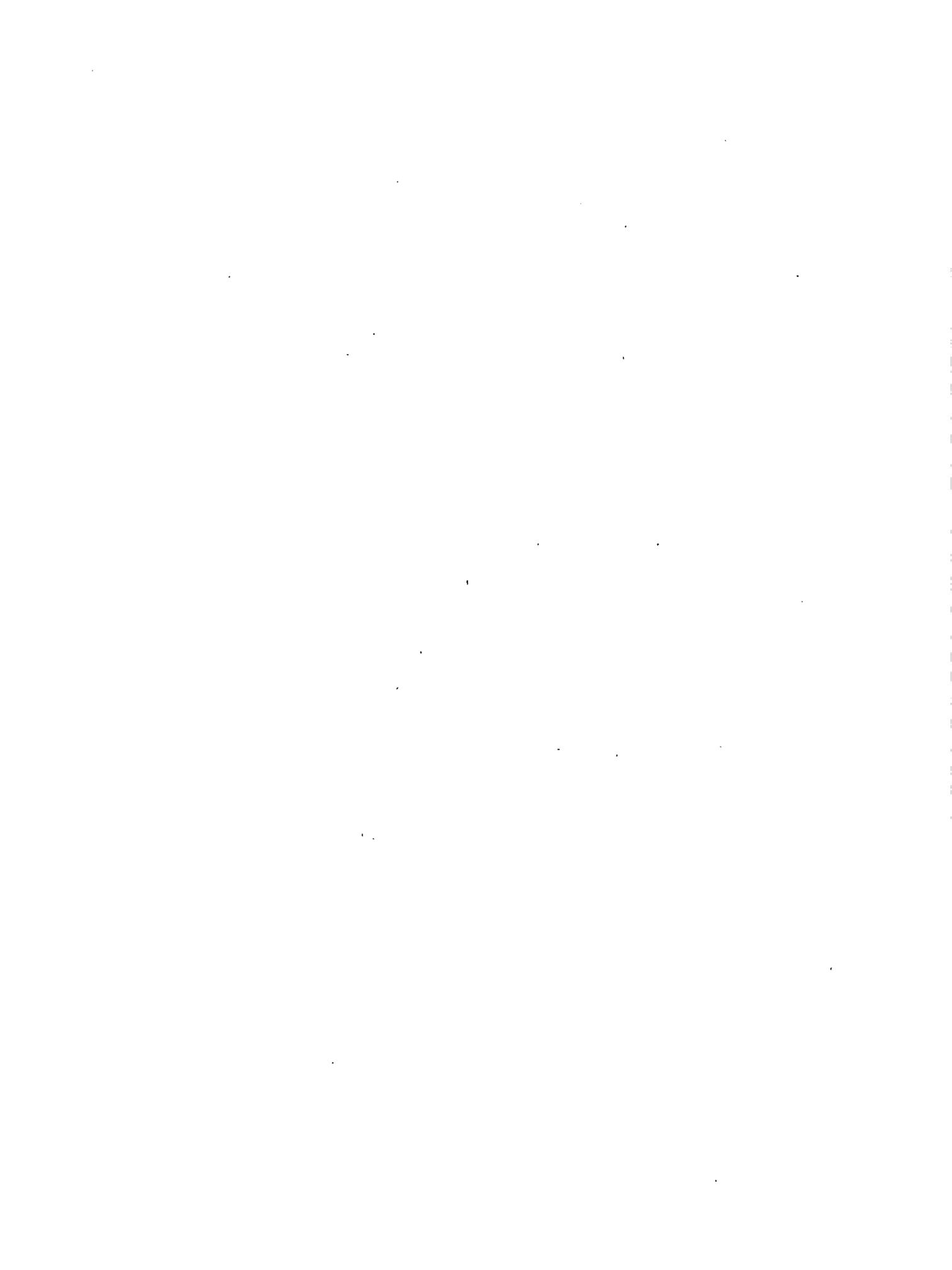
**A N E X O A**



## CRONOGRAMA DE MANEJO SANITARIO Y SUPLEMENTACION

	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	OBSERVACIONES
Brucelosis		X					X				X		
Simple			X							X			
Simple			X							X			
Ultos desparasitación t.			X	X						X	X		En caso de usar un Levamisol
vacunación				X						X			Repetir si se recomienda
Minerales	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Pecutrin * 2 onzas diarias
M.T.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Prueba para determinar Mastitis sub-clínica
Aplicación	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Trax				X									
Coprocultivo			X						X				Examen de heces previa a desparasitación
Desparasitación t. Terneras (er. año)	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Trax uterinos	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	* cuando éste sea necesario
Desparasitación terna													* cuando sea necesario

- **Examen de Brucelosis:** primero hacer uno general y luego cada año y medio repetir. Cuando cierto número de hembras quedan sin vacuna de Brucelosis sangran antes de que se les eche el toro. La vacunación de Brucelosis se debe llevar a cabo cada tres meses (tratar de ponerse de acuerdo con el de P.R.O.N.A.S.S.)
- **Minerales:** (Pecutrin\*) dos onzas (60c.c.) diarias se pueden revolver con la sal blanca.
- **C.M.T.:** esta prueba se hace para tener un orden en el ordeño únicamente. Esto es ordeñar primero las vacas sanas, segundo vacas aparentemente sanas, tercero con mastitis sub-C.M.T.= CALIFORNIA MASTITIS TEST (Examen) clínica tercer grado, segundo grado, primer grado, ordeñar luego las vacas con mastitis clínica (notoria a simple vista) y por último las recién paridas.
- **Coprocultivo:** es el examen de heces (cuesta \$ 15 en los laboratorios de Pronasa). Esto se hace con el fin de determinar si es necesaria la desparasitación que producto usar y sus dosis.
- **Desparasitación:** en el caso de usar levamisoles (Riparcol\*, Triver\*, Citarin\*, etc.). Se debe repetir, después de la primera aplicación, antes de los 21 días para romper el ciclo.



ENCUENTRO NACIONAL DE COOPERATIVAS GANADERAS

AREA TECNICA: MANEJO DE PASTOS

RESPONSABLE: RONNALD CASTRO VARGAS

OROTINA: 24 de febrero de 1986

### 1.- MANEJO DE PASTOS:

El manejo se puede definir como el conjunto de prácticas aplicadas al sistema suelo-planta-animal, que se orientan a controlar el crecimiento vegetal y el acceso de los animales en los pastos, con los siguientes objetivos:

- Alto valor nutritivo del pasto.
- Alta productividad de la pradera.
- Persistencia del forraje.
- Alto nivel del consumo del forraje producido.
- Alto producto animal por área.

El manejo en su mayoría de factores están gobernados por el ganadero, quien sin embargo en la aplicación de cualquier método de manejo debe considerar aquellos no manejables y que interfieren en el crecimiento y utilización del forraje

En cualquier sistema de pastoreos encontramos con una constante interacción entre el animal y la pradera que le sirve de alimento, tales como la estructura de la cubierta vegetal, el hábito de crecimiento, persistencia, la respuesta a factores ambientales, etc. Otras relaciones muy importantes son las que existen entre la fertilización, el riego, y factores fisiológicos.

### 2.- VALOR NUTRITIVO DEL FORRAJE:

El valor nutritivo de las especies forrajeras es resultante de la concurrencia de factores propios de la planta como son la composición química y la digestibilidad, y de factores generados por la interacción entre el animal y los pastos, tales como el consumo voluntario y la eficiencia con la cual el rumiante utiliza la energía metabolizable ingerida.

Sin embargo, cada factor está influenciado por factores ambientales y por algunas características morfológicas de la planta.

Una de las características más importantes de una pradera permanente es su persistencia, fisiológicamente no hay razón conocida por la cual una pradera formada por especies perennes no sea prácticamente persistente, dependiendo entonces de los factores de manejo.

### 3.- EL PASTO COMO ALIMENTO PARA EL GANADO:

La finalidad última de la producción y utilización de forraje es el consumo de este alimento por el animal. Los ruminantes, con la capacidad que tienen para digerir alimentos fibrosos de origen vegetal y el nitrógeno no proteínico y convertirlos en alimentos de alto valor para el hombre, como la carne y la leche y otros productos; los pastos constituyen el alimento más abundante y barato para la nutrición y alimentación de los bovinos.

#### 4.- CONTROL DE MALEZAS:

El enemigo más viejo que tienen los ganaderos son las invasiones de malezas, ya que estas por muchos años de existencia han tomado resitencia y adaptabilidad a casi todas las condiciones de clima, suelo y topografía.

##### 4.1- Efecto de las malezas sobre los forrajes:

- Reduce la cantidad de agua en el suelo.
- Absorven nutrientes del suelo para los pastos.
- Ocupan un área dentro de la pastura que no es productiva.
- Aumentar el costo de producción.
- Quitan luz solar.
- Reducen la calidad de la semilla.

##### 4.2- Factores que favorecen la invasión de malezas:

- Uso temperatura de potreros.
- Sobrepastoreo o sobrepisoteo.
- Pastos mal adaptados a la zona, suelo.
- Cortes muy cortos y hondo. (pasto de corte).
- Métodos de control de malezas.

##### 4.3- Control Cultural:

- Descanso del potrero después del pastoreo.
- Establecimiento de leguminosas.
- Cuarentena de animales que vienen de potreros muy contaminados.

##### 4.4- Control mecánico:

- Arado.
- Rastra.
- Chancha o cuchillo.
- Azadón.
- Deshierba manual.

##### 4.5- Control químico:

El uso de hierbícidas en los potreros debe ser racional y ajustarse a las necesidades de la pastura, teniendo en cuenta las especies existentes como las leguminosas (hoja ancha), nativas o intrducidas.

## 5.- DIVISION DE POTREROS Y ROTACION:

Uno de los grandes obstáculos para el desarrollo de la ganadería es el deficiente manejo de los hatos y potreros, la pobre cantidad de pastos y su escaso valor nutritivo representan el factor más importante que limita la producción del hato.

En fincas ganaderas se estima que el programa de pastoreo es de suma importancia, puesto que de la eficiencia de los forrajes, dependen los rendimientos y beneficios económicos que puedan derivarse del ganado.

### 5.1- Métodos de Pastoreo:

- Pastoreo contínuo.
- Pastoreo alterno.
- Pastoreo intensivo.
- Pastoreo rotacional.

#### - Pastoreo Ccontino:

En este sistema el ganado pasta en todo el área de forraje. Los animales permanecen un tiempo indefinido.

Generalmente no se practica una carga animal diferencial y en la época de escases, tiende a mermar el vigor del forraje al no permitir su recuperación.

#### - Pastoreo Alterno:

Consiste en dividir el potrero o repasto en dos partes y los animales pastorean por un tiempo en cada uno de ellos, mientras la otra descansa.

#### - Pastoreo Intensivo:

Es un tipo de pastoreo rotacional que se caracteriza por ocupar áreas muy restringidas. Por lo general se hacen rotaciones de medio día por aparcado.

#### - Pastoreo Rotacional:

Es un sistema sencillo mediante el cual se aumenta la eficiencia de los potreros y consiste en dividir la superficie total en varios lotes.

Para que este pastoreo sea efectivo, es importante calcular bien para cada potrero el número de días que los animales van a estar en él sin variar la carga animal.

Valor Nutritivo de Algunos Pastos

PASTO	Proteína Cruda %	Consumo Diario Kg Materia seca	Verde	Digestibilidad %	Indicador de Pastoreo (carga animal)
Jaregía	8	10.5	42	69.4	2
Guinea	10	8.6	34.4	66	3
Trasvala	11	8	38	66.9	3.5
Estrella Afr.	12	6.4	20.6	61.6	3.9
King Grass	12	-	-	61	13
Gigante	10	-	-	60	10

Indice de proteínas y digestibilidad

Días de Pastoreo	Proteína Cruda %	Digestibilidad %
1	14.9	68
2	12.7	63
3	12.4	61.4

6.- RECOMENDACIONES:

Son varias las prácticas que se pueden incorporar, algunas de ellas aunque aplicables y existosas biológicamente, económicamente no deben ni pueden ser incorporadas. Dependiendo de la especialización de la finca, niveles de producción esperados, encaste del ganado, clima, etc.

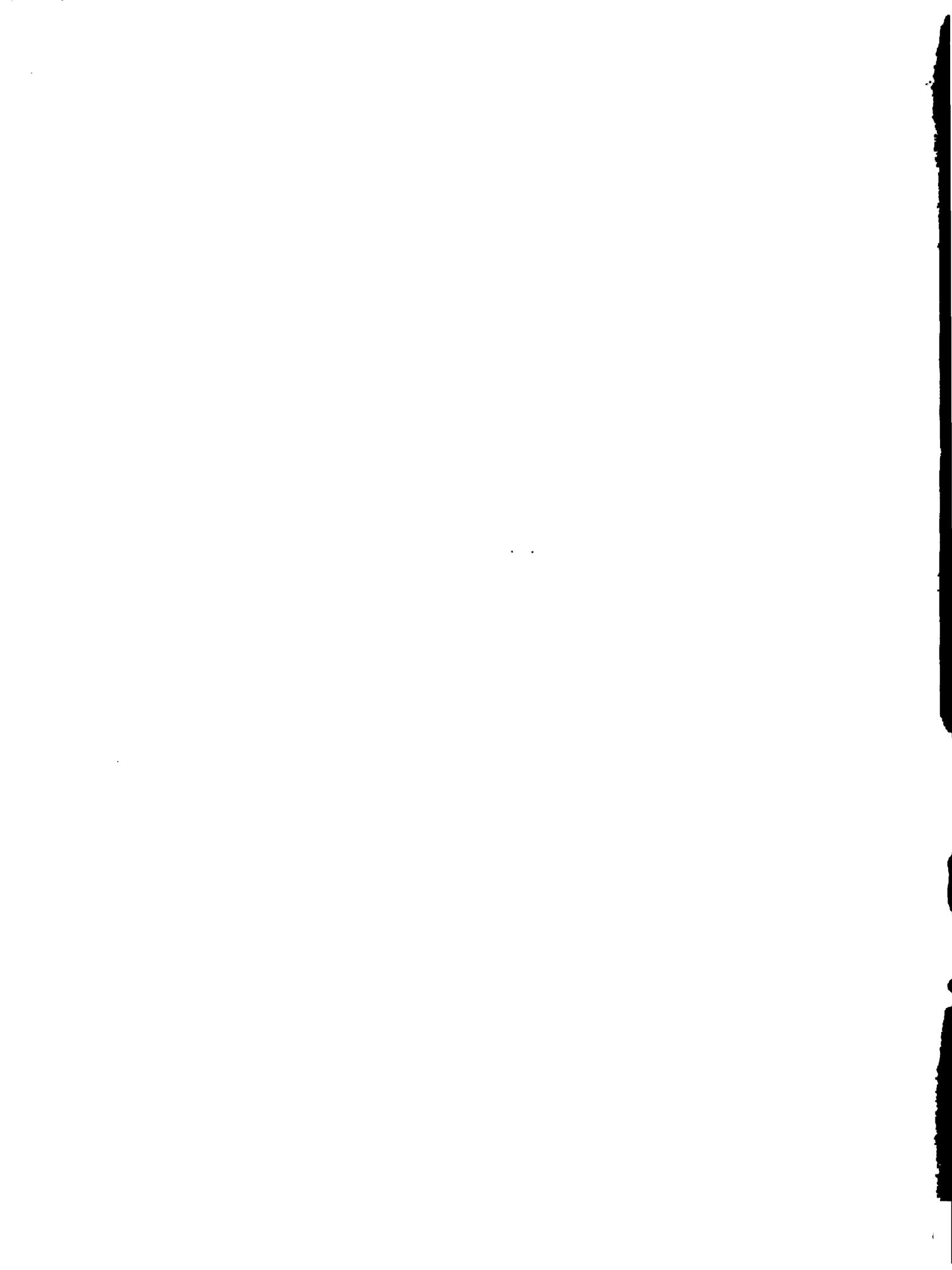
- 1.- La primera práctica básica, es la utilización del pasto en su mejor estado nutricional, que es en la pre-floración, y que incluya un período adecuado de recuperación.
- 2.- El período total de ocupación debe ser tal que no permita -- que el rebrote o nuevo crecimiento de pasto no sea consumido por el animal, pero que si se consuma todo aquel material disponible.
- 3.- La carga animal en un potrero debe ser fluctuante de tal forma que en la época de abundancia todo el forraje sea consumido sin provocar sobrepastoreo.
- 4.- Las vacas en producción, por sus mayores requerimientos nutricionales, deben tener acceso y prioridad a los mejores potreros de la finca, y establecer los lotes prioritarios. Los sobrantes de materia verde debe ser consumido por otra categoría de animal.
- 5.- El combate de malezas debe efectuarse en forma integrada: cultural + químico + mecánico, periódicamente, preferiblemente después de los pastoreos, y nunca permitir la floración y semillamiento de las mismas.
- 6.- Durante la época de escasez, baja disponibilidad y madurez de los pastos, y cuando se hace uso de otros forrajes secos, residuos de cosechas, rastrojos, etc. La suplementación proteínica y energética mediante el suministro de forrajes, caña, pino, gandul, madero negro, urea, leguminosas rastreadas, cilaje, etc. Son de mucha importancia para mantener la producción del hato.
- 7.- Para la suplementación de las vacas en producción durante sus primeros tres meses de lactancia, la fuente de nitrógeno deberá ser preferiblemente de proteína vegetal verdadera. La suplementación proteínica posterior podrá hacerse a base de nitrógeno no proteínico. (Urea).
- 8.- Algunas leguminosas forrajeras, adaptadas a la localidad y establecidas en forma de bancos de proteína, utilizadas como suplemento de proteína verdadera o vegetal, pastoreadas de 3 o 4 horas diarias.
- 9.- Es indispensable la provisión CONTINUA de una mezcla mineral que promueva y mantenga una eficiente actividad bacteriana y que cubra por lo menos el 50 por ciento de los requerimientos de fósforo y el 50 por ciento de los microelementos Cu, Co, Zn, Mn, I.





**A N E X O B**

**COOP. MONTECILLOS**





COOPEMONTECILLOS

COSTA RICA



COPEMONTTECILLOS

La Cooperativa Matadero Nacional de Montecillos R.L. (CopeMontecillos) es una cooperativa de cogestión, en la que asociados ganaderos y trabajadores unen sus esfuerzos productivos.

La cooperativa fue creada en el año 1964. En la actualidad cuenta con casi 2.000 asociados, de los cuales 964 son trabajadores.

En sus 20 años de funcionamiento se ha integrado verticalmente en sus actividades y a la fecha cuenta con dos plantas procesadoras de carne, una fábrica de embutidos, dos curtiembres, una fábrica de gelatina, una planta procesadora de pescado y mariscos, 15 expendios y distribuidora de productos cárnicos. CopeMontecillos es la segunda cooperativa del país en ventas y una de las más grandes de Centroamérica.

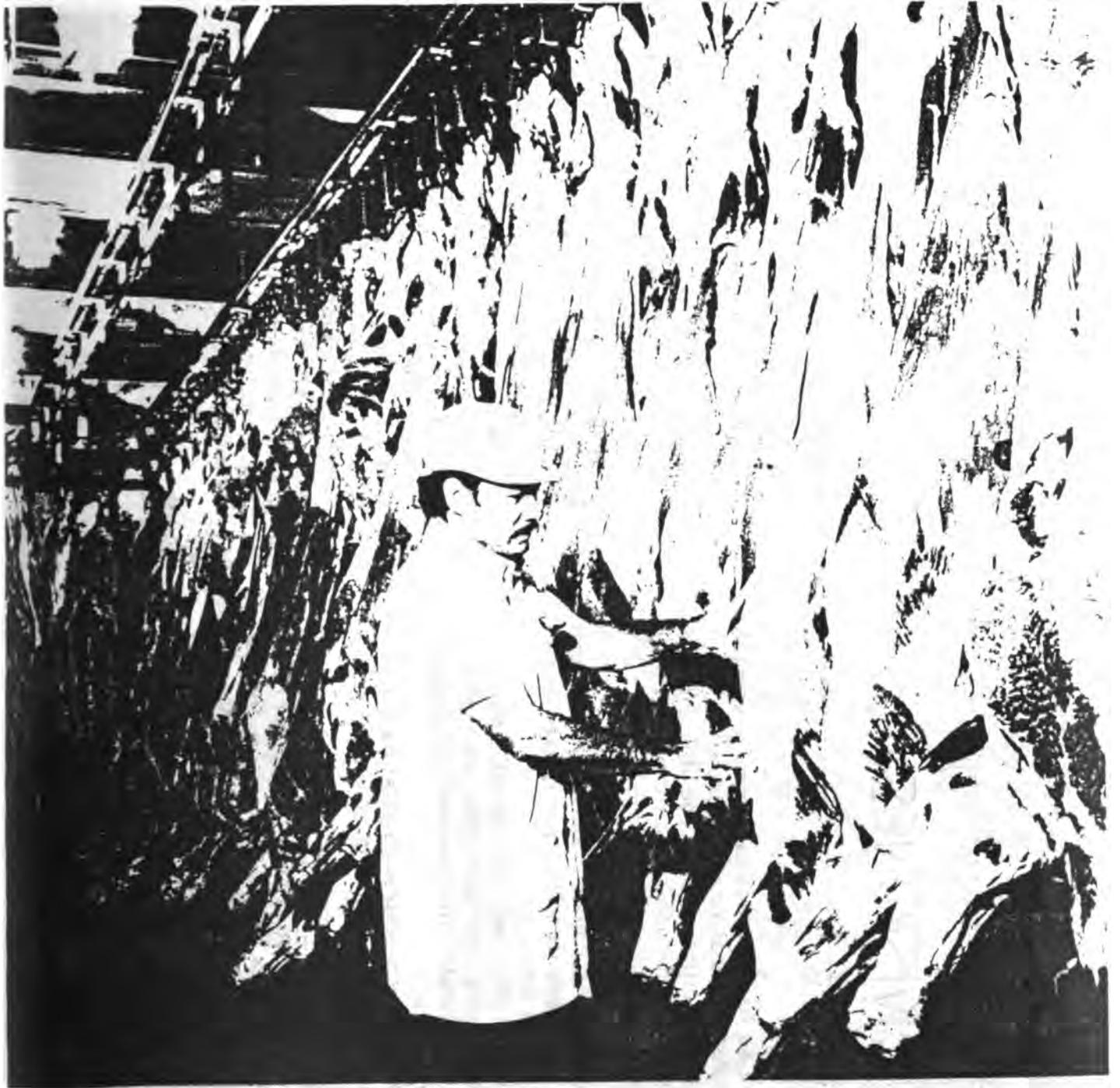
Sus instalaciones están distribuidas en distintos puntos del país y ocupan 30 hectáreas.

The Cooperativa Matadero Nacional de Montecillos, R.L. (COPEMONTTECILLOS) is a cogesture cooperative, where associates, cattlemen, and workers join their productive efforts.

The cooperative was created in 1964 and at the present time it counts with almost 2.000 associates, out of which 964 are workers. During its 20 years of functioning it has integrated itself vertically in its activities and up to this date it counts with two meat processing plants, one sausage manufacturing, two tanning plants, one gelatin manufacturing, one fish and sea-food processing plant, supermarkets, and meat product outlay.

CopeMontecillos is the second cooperative of the country in sales, and it is one of the largest in Central America.

Its installations are located in different points of the country and they occupy 30 hectares in land.



## DIVISIONES

La cooperativa se ha integrado horizontal y verticalmente para lograr un cabal fortalecimiento.

En su integración vertical cuenta con **dos mataderos: Exportación**, uno ubicado en Barranca, aprobado por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) bajo el No. 6, y el otro en **Alajuela**, destinado al consumo nacional. En ambas instalaciones también operan sendas **fábricas de jabón** que se distribuyen bajo la marca Monte Azul.

**Dos curtiembres:** una de cuero para calzado, marroquinería y vestimenta y otra de suela con proceso vegetal.

**Una fábrica de embutidos**, que procesa toda la gama más fina de productos.

**Una fábrica de gelatina y postres de gelatina** que provee de materia prima a la industria nacional y varios países centroamericanos.

En su integración horizontal, la cooperativa se ha expandido a nivel de consumidores con la instalación de **15 expendios de carne, una distribuidora de productos cárnicos** y una importante planta procesadora de pescado, que es abastecida por 8 centros de recibo propios a lo largo de la costa del Pacífico.

## DIVISIONS

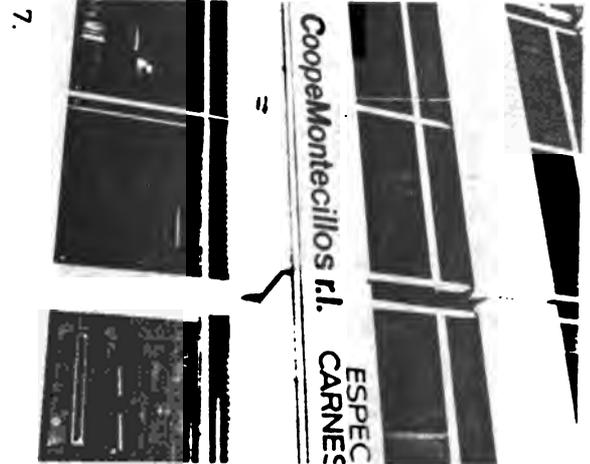
The cooperative has integrated horizontally and vertically to reach a thorough strengthening.

In its vertical integration it counts with two slaughterhouses: one in **Barranca**, approved by the U.S. Department of Agriculture (USDA) under No. 6, and another in **Alajuela**, destined to local consumption. In both installations there are soap manufacturing plants, soap which is distributed under the brand of **Monte Azul**.

Two tanning plants: one of leather for shoes, bags, and clothes, and another one of sole with vegetable process.

One sausage manufacturing plant which processes the finest range in products. One gelatin and gelatin-based desserts plant which supplies raw material to the national industry and various Central American countries.

In its horizontal integration it has expanded at the consumers level with the installation of 15 meat outlays, one meat product outlay, and one important fish processing plant, which is supplied by 8 receiving centers, owned by it, along the Pacific Coast.



- 1 Puerto de Caldera. Descarga de carne para exportación
- 2 Corral en el Matadero de Barranca
- 3 Variedad de embutidos que fabrica Coopemontecillos
- 4 Vista parcial de la fábrica de Gelatina en Cartago
- 5 Pescadores en centro de recibio
- 6 Proceso de planchado del cuero. Planta de curtidos
- 7 Expendio de La Sabana
- 8 Parte de los servicios que se brindan a los asociados

- 1 Port of Caldera. Unloading of exportation meat
- 2 Corral at the Barranca Slaughterhouse
- 3 Variety of sausages produced by Coopemontecillos
- 4 Partial view of Gelatine Factory in Cartago
- 5 Fishermen at receiving center
- 6 Process of leather tanning Tanning plant
- 7 Outlay at La Sabana
- 8 Some of the services offered associates

# MATADEROS

**Barranca:** Este matadero se encuentra ubicado a 120 km de San José, está autorizado por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América bajo el No. 6.

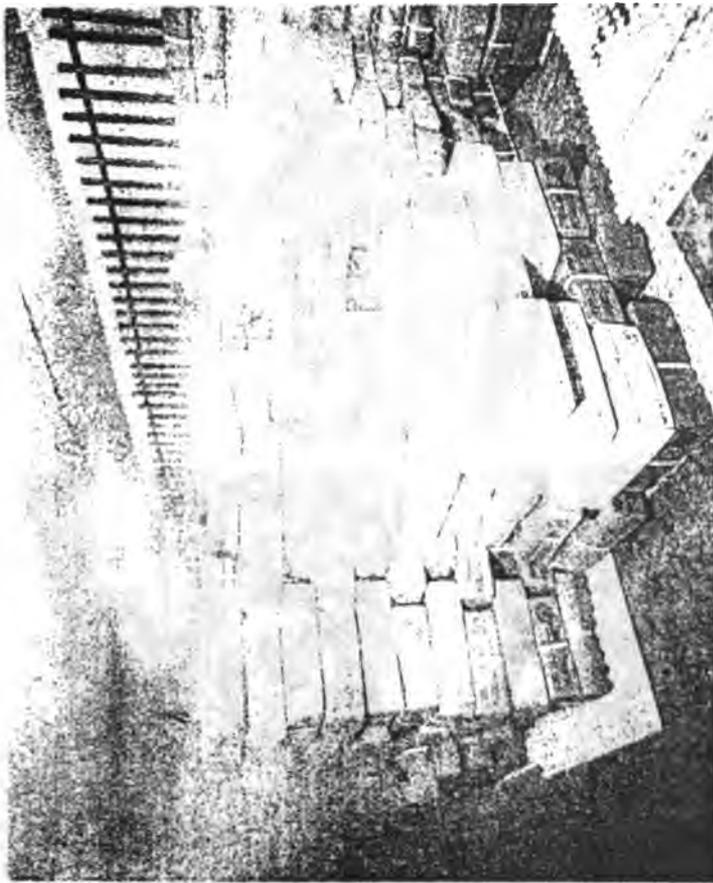
Tiene una capacidad de matanza de 375 reses por día. El proceso de deshuese se realiza sujeto a todas las normas internacionales de la higiene y calidad que tienen los mercados más exigentes. Por aparte procesa 100 cerdos diarios, sumado a lo anterior opera ahí una fábrica de jabón que produce en la actualidad 37,5 toneladas métricas de producto terminado que se distribuye a lo largo y ancho del país bajo la marca Monte Azul.

**Alajuela:** Este matadero está ubicado a 20 km de San José, y está destinado a la matanza para consumo nacional. De él se provee un 80% de las carnicerías ubicadas en la Meseta Central del país. Tiene capacidad para procesar 480 reses y 500 cerdos diariamente y cuenta con amplias instalaciones para el despacho de sus productos.

Las plantas de curtidos están ubicadas en Montecillos de Alajuela, contiguas al matadero. Obtienen su materia prima de ambos mataderos y del resto del mercado local.

1. Vista de un congelador en Barranca.
2. Cajas de empaque para la carne de exportación.

1. View of a freezer in Barranca.
2. Packing crates for exportation meat.



# SLAUGHTER HOUSES

**Barranca:** This slaughterhouse is located 120 km from San José and is authorized by the U.S. Department of Agriculture under No. 6.

It has a slaughtering capacity of 375 heads per day, and separately it operates a hog slaughtering with a processing capacity of 100 animals a day.

The boning process is carried out subject to all international hygiene and quality laws of the most demanding markets.

There, it is also operated a soap factory that actually produces 375 metric tons of finished product that is distributed under the Monte Azul brand.

**Alajuela:** This slaughterhouse is located 20 km from San José, and is destined to slaughtering for local consumption. 80% of the butcher's shops in the Meseta Central (Central Plateau) obtain their supplies here. It has a processing capacity of 480 cattle heads and 500 hogs a day.

It has ample installations for dispatching its products. Two tanning plants are located in Montecillos, Alajuela, next to the slaughterhouse. They obtain their raw material from both slaughterhouses and from the rest of the local market.

- 3. Proceso de deshuese, en Barranca.
- 4. Operación de la máquina para empaque al vacío.
- 3. Boning process in Barranca.
- 4. Operation of machine for vacuum packing.



# CORTES CUTS

Como ilustración presentamos los cortes más característicos que se exportan a los mercados de Estados Unidos y Puerto Rico. Se producen frescos, en empaque al vacío, o bien congelados. Se envasan en cajas de cartón de aproximadamente 60 libras c/una. Nuestros cortes son muy apreciados por el tamaño de ellos (proviene de ganado Cebú) y también por ser carne muy limpia, con contenido graso muy moderado.

Además el ganado de Costa Rica está exento de fiebre aftosa y salmonella.

**CORTES.** Se indican por importancia cuantitativa en la res.

We illustrate here the typical cuts exported to the United States and Puerto Rico. They are exported either fresh (vacuum-packed) or frozen. They are packed in cartons containing approximately 60 lb each. Our cuts are highly appreciated because of their size (all the meat is from male Cebú cattle) and also because they are very clean, with moderate fat content. Furthermore, it should be pointed out that Costa Rican cattle is free of salmonella and foot-and-mouth disease.

These are listed by order of the quantity produced by each carcass



**BOLA DE LOMO, BOLITA,** utilizada para guisar.  
**KNUCKLE,** used for stews.



**LOMO ANCHO, LOMO,** utilizado para asado y parrilla fundamentalmente.  
**STRIPLOIN,** used principally for roasts or barbecues.



**LOMO DE AGUJA,** para asar y parrilla.  
**CUBE ROLL, Rib Eye with the eye muscle,** for roasts and barbecues.



**GARRÓN, RATÓN,** utilizado para carne cocida, o a la cacerola.  
**SHANK, SHIN,** used for cooked or stewed meats.



**PALETA,** Corte de la espalda, para carne cocida y asada.  
**CLOD,** from the dorsal part of the neck, for cooked or roasted meat.



**NALGA INTERNA, CAÑADA,** utilizada para parrilla, asada, o fuego lento.  
**INSIDE OR TOP ROUND,** used for barbecues, roasts or slowlycooked dishes.



**NALGA DE AFUERA, SOLOMO,**  
utilizado para carne acecinada.  
**OUTSIDE OR SILVERSIDE,** used for  
corned beef.



**CADERA, VUELTA DE LOMO,**  
usado para asado y parrilla.  
**SIRLOIN-BUTT,** used for roasts and  
barbecues.



**DORSAL LARGO, MANO DE  
PIEDRA,**  
**EYE ROUND.**



**PUNTA DE SOLOMO,** corte de asar.  
**Part of the rump muscle, for  
roasting.**



**FILETE, LOMITO,** la carne más  
blanda para el comal.  
**TENDERLOIN,** the most tender cut  
of all.



**CACHO DE PALETA,** corte de asar.  
**SCOTCH TENDER,** for roasting.



**FALDA, TORTILLA,** corte de asar.  
**FLANK STEAK,** for roasting.

Se han descrito los cortes más usuales pudiendo efectuarse en ellos los cambios que el cliente desee (mayor limpieza, cortes rojos, etc.).

Del mismo modo la nomenclatura usada es la más conocida en los medios de venta de nuestra carne, por lo que para equipararla con otra hay que buscar la equivalencia necesaria del corte.

Anualmente se producen unos 20 millones de libras, de las cuales 6 millones aproximadamente son de carne fresca.

The most commonly-used cuts have been described; however, the customer may request any changes he might desire (leaner meat, red cuts, etc.).

Likewise, the names given above are those commonly used in the sales outlets for our meat; to compare these with other cuts, the right equivalent would have to be found. About 20 million pounds of meat are produced annually, of which approximately 6 million correspond to fresh meat.

## CURTIDOS

**Cueros:** Hay instalada maquinaria con capacidad para procesar 80.000 pieles al año. Se fabrican todo tipo de napas para calzado, marroquinerías y cuero para vestimenta. Estos cueros son muy apetecidos en el exterior y más del 50% se exporta.

**Suela:** La curtiembre vegetal inició sus actividades con la fabricación de suela industrial. Su calidad ha tenido amplia aceptación en el mercado nacional y extranjero, exportándose en estos momentos un 70% de la producción en lámina y troquelada.

Al mismo tiempo y como una línea complementaria se está produciendo vaqueta con curtido vegetal muy apetecida para marroquinería.

Las instalaciones de ambas plantas son de las más modernas de Centroamérica y se utiliza la última tecnología en el procesamiento, lo que ha hecho que en el año 1984 por primera vez se participe con productos nuevos en la Feria Internacional del Cuero en París.

En dicha planta opera también una pequeña fábrica de guantes y delantales industriales.

## TANNERY

**Leather:** There is an installed capacity to process 80,000 skins a year. All types of nates for shoes, bags, and leather for clothing are manufactured. These leathers have great appeal abroad and over 50% is exported.

**Sole:** Vegetable hardening initiated its activities with the manufacture of sole. Its quality has had ample acceptance in local and international markets, exporting at the present time about 70% of production. At the time, and as a complementary line, sole leather with vegetable hardening is being produced, which has great appeal for bag manufacturing.

The installations of both plants are among the most modern in Central America and for the first time, the latest processing technology is being used, fact which has made it possible for us to participate in 1984 with our own products at the Leather International Fair in Paris. In this plant the cooperative also operates a small factory of industrial globes and aprons.



Artículos confeccionados con pieles de primera calidad y de excelente acabado.

Articles manufactured with high quality leather and with an excellent finishing.

## EMBUTIDOS

**Embutidos:** La fábrica de embutidos está ubicada en **Montecillos de Alajuela**, contiguo al matadero, con amplias instalaciones de procesamiento y frío para conservación de materias primas y producto terminado.

Se procesan mensualmente un promedio de 150 toneladas métricas de producto terminado que se reparte a lo largo y ancho del país por medio de una amplia red de distribución.

Los productos abarcan una amplia línea: salchichas, mortadelas, salchichones, salamis, patés, jamones, etc. Se expenden bajo las conocidas marcas de **Cartín y Suprema**.

La materia prima la obtenemos de nuestros propios mataderos y es especialmente seleccionada. La tecnología empleada no sólo satisface el gusto de los consumidores locales, sino que ha incorporado lo mejor de los productos europeos dando origen a una línea especial denominada "delikatessen". Se procesa al mismo tiempo una línea de productos enlatados especialmente dedicados a la exportación que se colocan dentro del área centroamericana.

## SAUSAGES

**Sausages:** The sausage manufacturing plant is located in **Montecillos Alajuela**, next to the slaughterhouse with ample installations for processing and refrigeration to conserve raw materials and finished product. An average of 150 metric tons are processed monthly, and these are distributed throughout the country by means of a wide delivery net.

The products, which comprise an extensive line-sausages, Bologna large sausages, salami, spread, ham, etc. are sold under the known brands of "**Cartín and Suprema**".

We obtain raw material from our own slaughterhouse and it is specially selected. The technology used not only satisfies the local consumers palate, but also has incorporated the best from the European products thus originating a special line denominated "delikatessen". At the same time a line of canned products is processed, specially dedicated to be exported to the Central American area.

por los más exigentes connoisseurs.  
 2. Hamburguesa McDonald's, a quien la cooperativa  
 provee de carne de primera calidad.

1. The excellence of our sausages is recognized by  
 the most exacting connoisseurs.
2. Hamburger from McDonald's, to whom the  
 Cooperative provides high quality meat.



2.

# PESCA

# FISHING

**Pesca:** El proceso y distribución de pescado es una de las más recientes actividades que ha iniciado la cooperativa como complemento cármico importante en la dieta del usuario.

En la actualidad se procesan cerca de 120 TM mensuales y se espera llegar a las 400 TM en los próximos meses.

Un 50% del pescado se dedica a la exportación del producto fresco. Este va procesado como filete o cualquier otra forma que el comprador desee.

En fecha reciente se empezó a trabajar también el marisco y esperamos incluir el camarón a comienzos de 1985.

La planta de proceso está en San José y se cuenta con ocho centros con instalaciones adecuadas a lo largo de la costa del Pacífico, para recibir el producto.

**Fishing:** The processing and distribution of fish is one of the Cooperative's most recent activities initiated as important meat complement in the user's diet. At present about 120 metric tons are processed monthly and we hope to increase it to the 400 MT within the next few months.

About 50% of fish is dedicated to exportation of fresh product; this is processed as fillet or any other form that the purchaser wishes.

Recently we started working with seafood, and we hope to include shrimp by the beginning of 1985.

The processing plant is in San José and we have eight receiving centers belonging to us along the Pacific Coast with adequate installations to receive to product.



# GELATINAS

# GELATINS

**Gelatinas:** La fábrica de gelatinas está ubicada cerca de Cartago. Es la única planta de gelatina industrial en Centroamérica.

La producción de gelatina pura procede del colágeno y con ella se provee a toda la industria nacional de postres, pastelerías, heladerías, etc. y a gran parte del mercado centroamericano.

El volumen de materia prima alcanza 22 toneladas por mes. Afamados son los productos dietéticos que produce esta planta en postres sin sabor, tanto los Diet-X, como los recientemente sacados al mercado con sabores y edulcorantes naturales, especialmente indicados para el uso de personas diabéticas o sujetas a dietas bajas en calorías.

**Gelatins:** The gelatin manufacturing plant is located near Cartago. It is the only plant of its kind in Central America.

The production of pure gelatin comes from Collagen and with it provides the entire local industry of desserts, pastries, ice creams, etc., and great part of the Central American market.

The raw material volume reaches 22 metric tons per month.

The production of desserts is carried out under the known brand of "Gelafina". Dietetic products, both unflavored desserts such as Diet-X, and the ones we recently got out into the market with flavors and sweeteners specially indicated for persons subject to low-calorie diets and for diabetics.



# EXPENDIOS

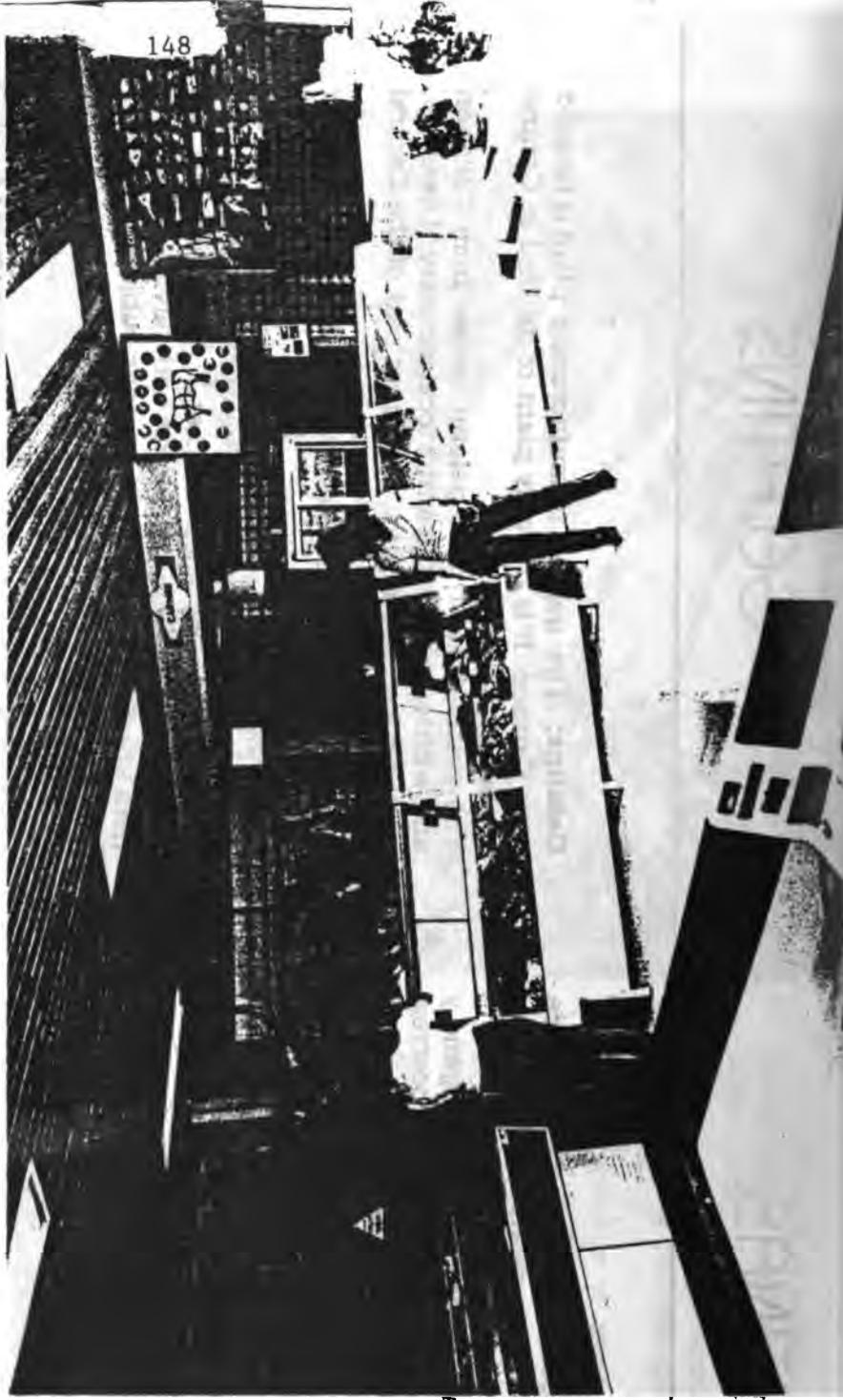
# OUTLAYS

**Expendios:** En la actualidad CoopeMontecillos cuenta con 15 expendios distribuidos en todo el país y una distribuidora de carne localizada en El Barrial de Heredia.

**Outlays:** Actually CoopeMontecillos has 15 meat product outlays distributed among the country and one meat product distributor located in El Barrial, province of Heredia.

Vista interior de un expendio de productos cárnicos CoopeMontecillos.

Interior view of a CoopeMontecillos meat products outlay.

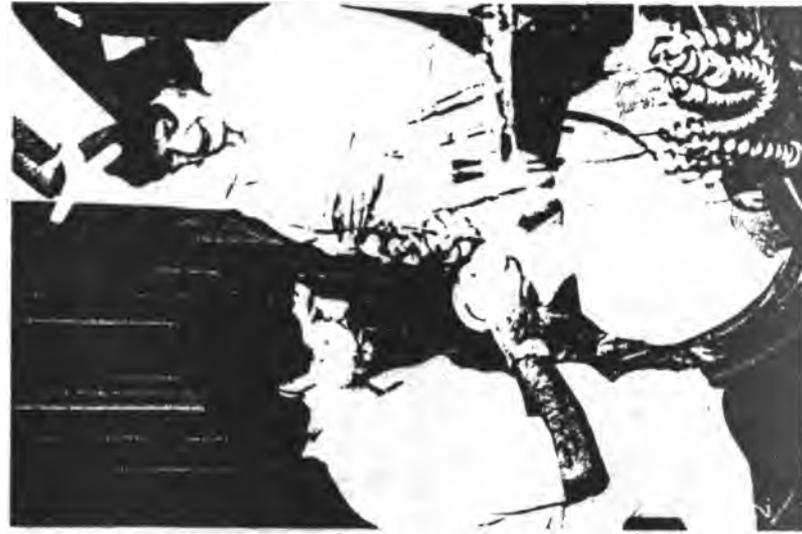


**Servicios al asociado:** Como parte de la función social que los estatutos cooperativos le encomiendan a la empresa, se han establecido diversos servicios que la cooperativa le brinda al asociado: entre ellos están todos los de salud - médicos, dentales, etc, también los de asistencia técnica mediante profesionales capacitados en agronomía y medicina veterinaria.

Junto con lo anterior, se imparte a nuestros asociados educación cooperativa y cursos afines con el desarrollo de sus empresas agropecuarias.

**Servicios to Associates:** As part of the social function that the cooperative statutes entrust to the company, diverse services granted to associates are established: among these are health-medical, dental, etc., —also technical assistance through professionals in agronomy and veterinary.

Along with the above, cooperative education and courses related with the development of agriculture and cattle enterprises are also given to our associates.



1. Veterinario dando servicio a un asociado en su finca.
2. Parte de los servicios que se brindan a los asociados.
3. Cursos de Capacitación.

1. Veterinarian providing service to an associate in his farm.
2. Some of the services offered associates.
3. Training courses.

# ACTIVIDAD ECONOMICA

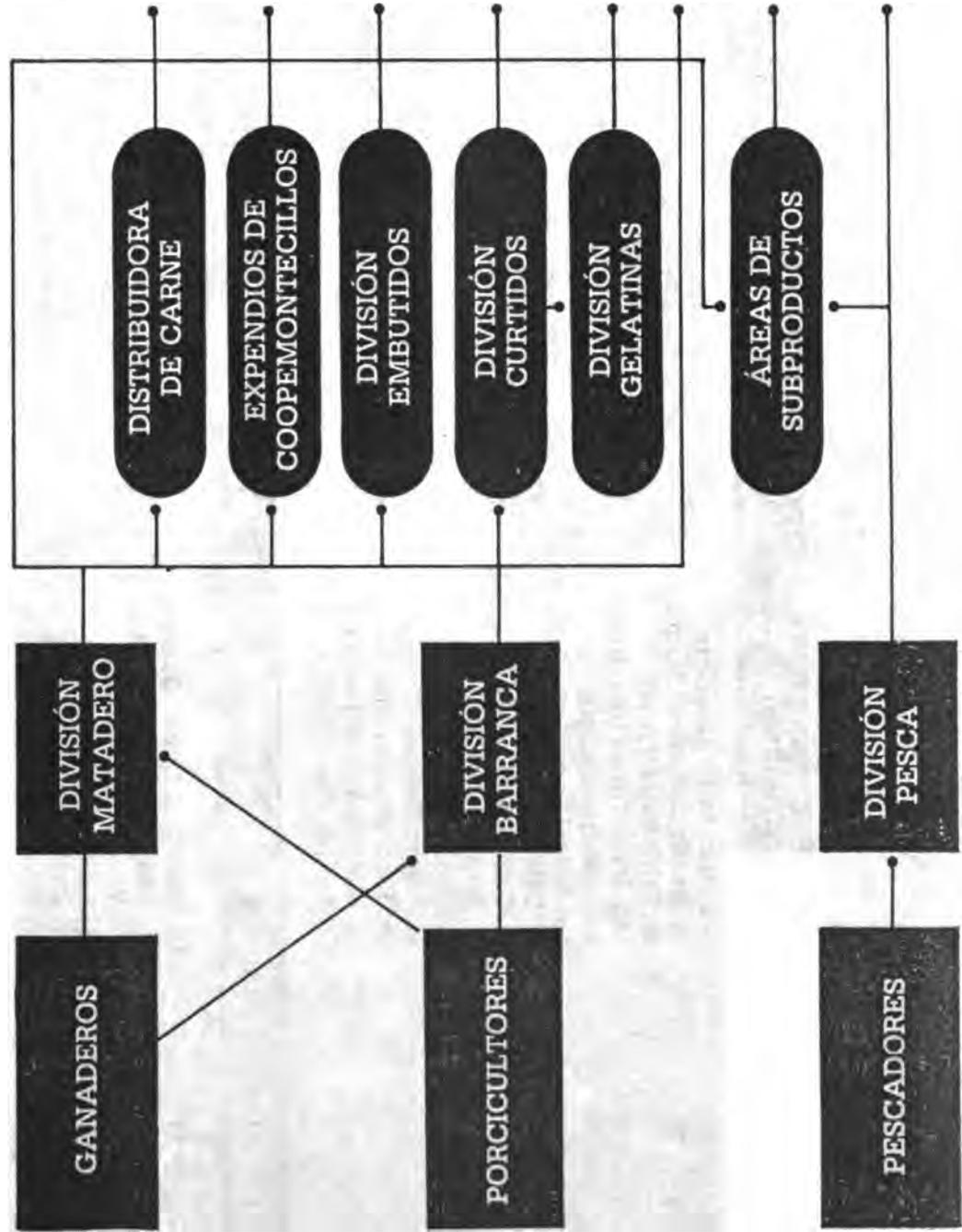
# FINANCIAL FIGURES

Cifras económicas: Creada hace 20 años (agosto de 1964), la cooperativa ha pasado por variados ciclos de actividad. Se destaca el último que va desde 1978 a esta fecha, durante el cual se le ha dado un desarrollo trascendental a la integración tanto vertical como horizontal de la empresa, hasta llegar a lo que es hoy su estructura actual.

Financial Figures: Created 20 years ago (August 1964) the cooperative has gone through various cycles of activity. We highlight the last one which goes from 1978 until today during which a highly significant development has been given to the company's vertical and horizontal integration until obtaining the structure we have today.

AÑO	ACTIVOS TOTALES (Millones)	VENTAS TOTALES (Millones)	EXCEDENTE TOTAL (Millones)
77	75.5	280	( 21.1)
78	73.0	326	1.2
79	139.7	360	17.1
80	152.0	341	5.4
81	208.0	522	49.8
82	448.0	1.267	216.0
83	529.0	1.390	80.8
84	829.0	1.953	76.0

# PROGRAMA DE LA INTEGRACIÓN VERTICAL DE COOPEMONTECILLOS R.L.



M E R C A D O

## PRODUCTOS

- Embutidos Cartín
- Embutidos Suprema
- Productos Delikatessen
- Jabón Monte Azul
- Suelas
- Napas
- Guantes de cuero
- Delantales de cuero
- Servicios de matanza
- Carne de res en canal
- Carne de cerdo en canal
- Tankaje
- Harina de sangre
- Postres Gelafina
- Gelatina blanca
- Diet-X
- Gelatina dietética
- Azúcar en bolsitas
- Productos Montemar
- Pescado
- Mariscos
- Carne en bandejas
- Carne de res en cuartos
- Cajas de postas
- Cortes de res
- Cortes de cerdo
- Carne industrial
- Cortes finos empacados al vacío.

**CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN:**

Lic. Juan Arrea Escalante  
 Sr. Danilo Colombari Barquero  
 Sr. Fabio Salas Vargas  
 Ing. Jorge Torres Hernández  
 Ing. Oscar Ávila Solé  
 Lic. Rafael Ángel Rojas Rodríguez  
 Sr. Luis Bedoya Monge  
 Sr. Carlos M. Murillo Rodríguez  
 Sr. Sergio Quirós Maroto  
 Ing. Gerardo Rudín Arias  
 Sr. Álvaro Fuentes Monge  
 Lic. Rigoberto Corrales Blanco  
 Dr. Mario Carvajal Herrera  
 Dr. Alfonso Carro Zúñiga

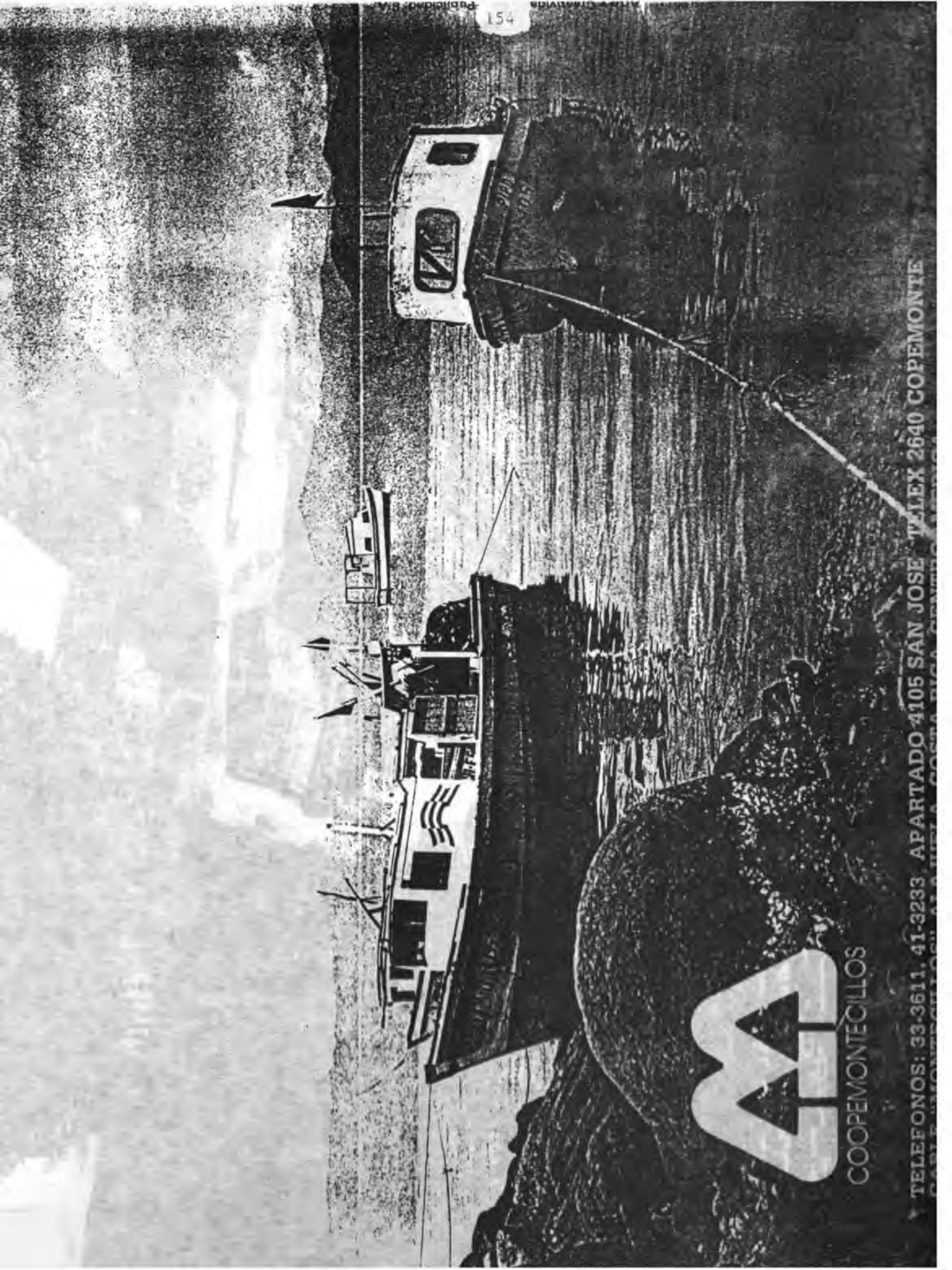
Presidente  
 Vice-Presidente  
 Secretario  
 Director por el C.N.P.  
 Director  
 Director  
 Director Suplente  
 Director Suplente  
 Miembro Comité de Vigilancia  
 Miembro Comité de Vigilancia  
 Miembro Comité de Vigilancia  
 Asesor Económico  
 Asesor Legal

**ADMINISTRACIÓN:**

Dr. Rodolfo E. Quirós Guardia  
 Lic. Sergio Quintana Jarpa  
 Lic. Víctor Vargas Brenes  
 Ing. Luis Jiménez Nichols  
 Lic. Vittorio Capra Puertas  
 Ing. Raúl Mena Bolaños  
 Lic. Guillermo Ramírez Castro  
 Lic. Orlando Jiménez Nichols  
 Ing. Rafael Amón Pérez  
 Dr. Manuel Vargas Hidalgo  
 Ing. Guillermo Herrera

Gerente General  
 Director de Mercadeo  
 Director Adm-Financiero  
 Director de Producción  
 Director Mercadeo Interno  
 Gerente División Barranca  
 Gerente División Curtidos  
 Gerente División Embutidos  
 Gerente División Gelatinas  
 Gerente División Matadero  
 Gerente División Pesca





**COPEMONTECILLOS**

TELEFONOS: 33-3611, 41-3233 APARTADO 4105 SAN JOSE TELEX 2640 COPEMONTE

**A N E X O C**

**PROGRAMA DE REACTIVACION DE LA GANADERIA BOVINA  
DE CARNE EN COSTA RICA**

**BREVE RESUMEN**

Diciembre, 1985

I N D I C E

	<u>Pág.</u> <u>Nº</u>
EL PROGRAMA .....	2
A. POLITICAS .....	2
B. OBJETIVOS GENERALES .....	2
C. BENEFICIARIOS .....	3
D. METAS .....	3
E. ESTRATEGIAS .....	6
F. COMPONENTES DEL PROGRAMA .....	8
G. COSTOS TOTALES .....	10
H. COMISION EJECUTORA DE LA GANADERIA BOVINA DE CARNE .....	11
I. INSTRUMENTO FINANCIERO .....	11
J. EVALUACION FINANCIERA .....	13

\*\*\*\*\*

\*\*\*

\*

DIAGNOSTICO, PROGRAMA Y SUS ANEXOS

CAPITULO I. Diagnóstico sobre el Comportamiento de la Actividad Ganadera  
Período 1974-1984.

CAPITULO II. El Programa.

CAPITULO III y IV: Ejecución del Programa y Evaluación Financiera.

ANEXO 1: Ingresos, Costos y Resumen de Resultados.

ANEXO 2: Reglamento de Crédito y Necesidades de Crédito Total, Regional  
y por Modelo.

ANEXO 3: Justificantes Técnicos, Costos de los Subprogramas y Varios.

**EL PROGRAMA****A. POLITICAS**

Las bases de la política de desarrollo y reactivación de la ganadería de carne con énfasis en cría, se fundamentarán en los siguientes elementos:

1. Concentración de esfuerzos en la intensificación y mejoramiento del manejo de los diferentes hatos productivos.
2. Concentración de los esfuerzos en productores ya existentes y con experiencia en la actividad.
3. Reactivación y coordinación de los procesos de generación y transferencia tecnológica.
4. Desarrollo e implementación de un programa de crédito acorde a la realidad tecnológica y económica de la empresa.
5. Implementación de un subprograma de capacitación a técnicos y productores.

**B. OBJETIVOS GENERALES**

1. Mejoramiento en el nivel de vida de los productores involucrados en la actividad ganadera de carne.
2. La intensificación y el mejoramiento de los procesos productivos en la actividad ganadera de carne.
3. Incremento de la producción nacional de carne, para garantizar, el consumo interno y disponer de un mayor volumen para exportación, que le permita al país un mayor ingreso de divisas.

4. Reactivación de la actividad ganadera nacional, principalmente la de carne, mediante el fortalecimiento de los servicios de apoyo (crédito, investigación, asistencia técnica, capacitación) y el mejoramiento sustantivo en el manejo de los hatos.
5. Mayor disponibilidad de materia prima para la industria derivada, que representa una importante fuente de empleo.
6. La coordinación de las instituciones públicas y privadas en apoyo al subsector ganadero.

C. BENEFICIARIOS

Los beneficiarios del Programa son medianos productores, dedicados a la actividad ganadera de carne, específicamente cría.

Los modelos que se seleccionaron por región y que permiten alcanzar un tamaño mínimo rentable de la explotación son los que aparecen en el Cuadro de la página N° 4.

D. METAS

1. Beneficiar un total de 1.646 productores.

REGIONES	CHOROTEGA	PAC. CENTRAL	H. NORTE	H. ATLANTICA	BRUNCA
<u>TOTAL</u>					
1.646	592	206	443	160	245

2. Mejoramiento de los coeficientes técnicos

CUADRO N° 1COSTA RICAMODELOS DE FINCA IDENTIFICADOS PARACADA UNA DE LAS REGIONES

REGIONES	TAMARO DE LA FINCA	AREA EN PASTOS			NUMERO DE FINCAS
	AREA TOTAL	HA.			
	HA.	TOTAL	MEJOR.	NAT.	
<b>A. CHOROTEGA</b>					
<u>Modelo N° 1</u>					
Cría con compra de vacas con mejoramiento del pasto natural	214	179	154	25	296
<u>Modelo N° 2</u>					
Cría con compra de vacas, con mejoramiento del pasto natural	361	250	225	25	296
<b>B. PACIFICO CENTRAL</b>					
<u>Modelo N° 3</u>					
Cría con compra de vacas, sin mejoramiento del pasto natural	208	182	182	-	206
<b>C. HUETAR NORTE</b>					
<u>Modelo N° 4</u>					
Cría con compra de vacas, sin mejoramiento del pasto natural	224	141	105	36	133
<u>Modelo N° 5</u>					
Cría con compra de vacas, con mejoramiento del pasto natural	224	141	105	36	88
<u>Modelo N° 6</u>					
Cría sin compra de vacas, sin mejoramiento del pasto natural	356	196	161	35	111
<u>Modelo N° 7</u>					
Cría con compra de vacas, sin mejoramiento del pasto natural	356	196	161	35	111
<b>D. HUETAR ATLANTICA</b>					
<u>Modelo N° 8</u>					
Cría con compra de vacas, sin mejoramiento de pastos	185	116	59	57	102
<u>Modelo N° 9</u>					
Cría y desarrollo con compra de vacas, sin mejoramiento del pasto natural	427	145	145	-	58
<b>E. BRUNCA</b>					
<u>Modelo N° 10</u>					
Cría con compra de vacas y sin mejoramiento de pastos	256	266	208	58	245
<b>F. TOTAL</b>					<u>1.646</u>

	<u>SIN PROGRAMA</u>	<u>CON PROGRAMA</u>
Tasa de parición	49%	75%
Coefficiente mortalidad		
Terberos	7%	4%
Adultos	5%	3%
Carga U.A./HA.	0.9	2
Tasa desecho de vacas	11%	13%
Tasa eliminación toros	14%	20%

3. Mejoramiento en el peso de los animales con la aplicación del paquete tecnológico propuesto, tal como sigue:

- a. Reducir la edad de las vaquillas al primer servicio de 36 a 24 meses.
- b. Las vaquillas para desecho alcanzarán un peso promedio de 280 kilos a los 24 meses y de 300 kilos a los 30 meses.
- c. El peso promedio de los novillos a los 2 años será de 300 kilos.
- d. El peso de los toros de desecho se incrementará de 430 a 480 kilos.
- e. El peso de los terneros al destete será de 190 kilos.

4. Mejorar el manejo de 274.011 hectáreas de pasto ya existente, en los primeros cuatro años de ejecución del Programa, distribuidas regionalmente como sigue:

REGIONES	CHOROTEGA	PAC.CENTRAL	H. NORTE	H. ATLANTICA	BRUNCA
TOTAL					
274.011	112.184	37.390	58.947	14.428	50.960

5. Contribuir al aumento de la producción nacional de carne bovina, proveniente del sacrificio de vacas, vaquillas, toros y novillos.

Años	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>
Toneladas <u>1/</u> carne en canal	94	817	1.954	6.171	12.444	20.334	26.572	29.959	32.920
	<u>10</u>	<u>11</u>	<u>12</u>	<u>13</u>	<u>14</u>	<u>15</u>	<u>16</u>		
	34.961	35.868	36.261	36.664	36.974	37.144	37.202		

- 1/ Esta producción incremental de carne, contribuirá a aumentar el volumen de exportación en 34.961 toneladas métricas al décimo año, partiendo del criterio de que la producción actual de carne, producto de las extracciones aplicadas al hato nacional, satisface la demanda interna.

#### B. ESTRATEGIA

El desarrollo del Programa se basará en las siguientes estrategias generales:

1. Introducción de variedades mejoradas de pastos.
2. Transformación de pastizales naturales en mejorados.
3. Desarrollo y reforzamiento de la infraestructura física de la empresa, necesaria para intensificar su explotación.
4. Desarrollo y adaptación de prácticas relevantes en el manejo de los hatos.
5. Introducción de prácticas de prevención y control de plagas y enfermedades del ganado.
6. Apoyo a la obtención y uso de insumos ganaderos.

7. Apoyo decidido a la investigación pecuaria a través de mecanismos presupuestarios.
8. Coordinación activa de los programas de investigación entre el Gobierno, Universidades y otros organismos nacionales e internacionales: IICA, CATIE, FAO, CIAT, etc.
9. Uso eficiente de los programas de apoyo existentes.
10. Establecimiento de un proyecto de asistencia técnica privada.
11. Capacitación de técnicos y productores en el mejoramiento técnico y manejo financiero de sus hatos y explotaciones.
12. Desarrollo e implementación de un programa de crédito, acorde a las necesidades y prioridades del sector ganadero.
13. Financiamiento de las inversiones en:
  - Establecimiento de pastos mejorados a partir de pasto natural;
  - construcciones e instalaciones (cercas, corrales, tanque de captación de agua y bebederos);
  - compra de reproductores;
  - adquisición de maquinaria agrícola (picadora de pastos)y de los costos de operación en:
  - Suplementación animal
  - Mantenimiento de pastos
  - Asistencia técnica particular

14. **Financiamiento de la actividad en función de planes de inversión específicos, que reflejan las características de las explotaciones y su realidad económica y financiera.**
15. **Creación de una Comisión Nacional Ganadera.**
16. **Establecimiento de las bases para la creación de un sistema financiero especializado, que se encargue de manejar, orientar, programar y supervisar los recursos destinados a financiar la actividad ganadera nacional.**

#### **F. COMPONENTES DEL PROGRAMA**

El Programa consta de cuatro subprogramas: Crédito, Investigación y Validación en Pastos y Forrajes, Producción de Semillas Forrajeras y Capacitación.

##### **1. Subprogramas de Crédito**

El objetivo de este subprograma es contribuir al aumento de la producción, productividad y rentabilidad de las fincas ganaderas de cría, correspondientes a medianos productores, mediante el financiamiento de los recursos necesarios para la adopción de prácticas adecuadas de manejo.

Para lograr este objetivo, la estrategia del subprograma se basa en el financiamiento de las siguientes líneas de crédito.

- 1) Línea de crédito para mantenimiento y establecimiento de pastos.
- 2) Línea de crédito para construcciones y equipo.
- 3) Línea de crédito para insumos tecnológicos.
- 4) Línea de crédito para adquisición de reproductores.
- 5) Línea de crédito para asistencia técnica.

## 2. Subprograma de Investigación y Validación en Pastos y Forrajes

El objetivo general de este subprograma es generar la tecnología más recomendable, que permita incrementar la producción y productividad de las explotaciones ganaderas, así como sus beneficios económicos.

El objetivo específico es generar a nivel regional, paquetes tecnológicos, que permitan el manejo de pastos y forrajes en forma eficiente.

Para lograr lo anterior, se establecerán microestaciones de pastos en las diferentes regiones que cubre el Programa y se montarán ensayos de validación y utilización de pastos y forrajes; que respondan a la problemática existente en cada región.

## 3. Subprograma de Producción de Semillas Forrajeras

Su objetivo es abastecer las necesidades de semilla certificada de especies forrajeras mejoradas.

La Oficina Nacional de Semillas y el Ministerio de Agricultura y Ganadería, coordinarán acciones para lograr las metas que se proponen en dicho subprograma.

## 4. Subprograma de Capacitación

Los objetivos son:

- Capacitar a los técnicos responsables de la transferencia de tecnología en los resultados obtenidos de la investigación y validación con el propósito de unificar, fortalecer e incrementar sus conocimientos y que éstos a su vez puedan llegar al ganadero.
- Capacitar a los ganaderos para que apliquen las técnicas más recomendables, que les permitan incrementar la producción y productividad de sus explotaciones ganaderas, al cambiar los sistemas tradicionales por sistemas más eficientes de producción.

Para lograr estos objetivos se impartirán cursos y se realizarán

G. COSTOS TOTALES

El costo total del Programa, considerando un incremento del 10 por ciento sobre los costos totales, corresponde a la suma de 5.546.8 millones de colones, de los cuales el Estado aporta 5.100.3 millones de colones, y el productor 446.5 millones de colones. Este monto equivale a 104.1 millones de dólares tal y como se muestra en el Cuadro siguiente:

COSTOS TOTALES DEL PROGRAMA Y POR AÑO

- millones de colones -

SUBPROGRAMAS	AÑOS DE EJECUCION				TOTAL	%
	1	2	3	4		
1. Crédito	285.0	1.074.0	1.811.2	1.792.2	4.962.4	98.41
a. Aporte Estado	271.6	993.1	1.680.6	1.611.2	4.556.5	
b. Aporte productor	13.4	80.9	130.6	181.0	405.9	
2. Investigación	17.8	15.6	11.7	11.1	56.2	1.11
3. Producción de Semillas Forrajeras	1.5	2.4	2.4	1.2	7.5	0.15
4. Capacitación	3.6	2.8	2.8	2.4	11.6	0.23
5. Oficina Ejecutora	2.1	0.9	0.9	0.9	4.8	0.10
6. Total	310.0	1.095.7	1.829.0	1.807.8	5.042.5	100
a. Estado	296.6	1.014.8	1.698.4	1.626.8	4.636.6	
Participación %	96	93	93	90	92	
b. Productor	13.4	80.9	130.6	181.0	405.9	
Participación %	4	7	7	10	8	
7. Incremento del 10% en los costos totales	31	109.57	182.90	180.78	504.25	
8. Costos totales + 10% de incremento	341.0	1.205.2	2.011.9	1.988.6	5.546.7	
9. Total dólares <sup>1/</sup>	6.4	22.6	37.7	37.3	104.1	
10. Participación anual	6	22	36	36	100	

Nota: <sup>1/</sup> 1 dólar = ₡53.30.

#### H. COMISION EJECUTORA DE LA GANADERIA BOVINA DE CARNE

Con la finalidad de dar cumplimiento a las medidas tomadas en la declaratoria de emergencia nacional y poner en ejecución el Programa de Reactivación de la Ganadería Bovina de Carne, el Gobierno de la República, creó por Decreto Ejecutivo N° 16442-MAG-P del 24 de julio de 1985, la Comisión Ejecutora de la Ganadería Bovina de Carne, la cual estará integrada por nueve miembros propietarios:

- 1) Tres representantes del Gobierno (Ministro de Agricultura y Ganadería o su Viceministro, el Ministro de Economía y Comercio o su Viceministro y el Gerente de un Banco Comercial del Estado y;
- 2) seis representantes del sector privado (dos representantes de los industriales pecuarios, un representante de la Cooperativa Matadero Nacional de Montecillos y tres representantes de la Federación de Cámaras de Ganaderos de Costa Rica.

Para la ejecución de dicho Programa se ha propuesto el organigrama que aparece en la página N° 10 .

#### I. INSTRUMENTO FINANCIERO

Dentro de este Programa se ha considerado conveniente recomendar la idea de crear un mecanismo financiero especializado para el subsector ganadero nacional como una estrategia que permita lograr los objetivos de reactivar la ganadería bovina de carne y promover y estimular a través del uso de recursos financieros, la ejecución de programas y proyectos, tendientes al aumento de la producción, productividad y rentabilidad de la ganadería nacional, entre otros. Esta idea es compartida por la Federación de Cámaras de Ganaderos, por lo cual nos permitimos recomendar que ésta en coordinación con la Comisión Ejecutora de la Ganadería Bovina de Carne tome la iniciativa para la elaboración de un estudio de factibilidad en el que se justifique la creación de la Corporación, y en el que se incluya,

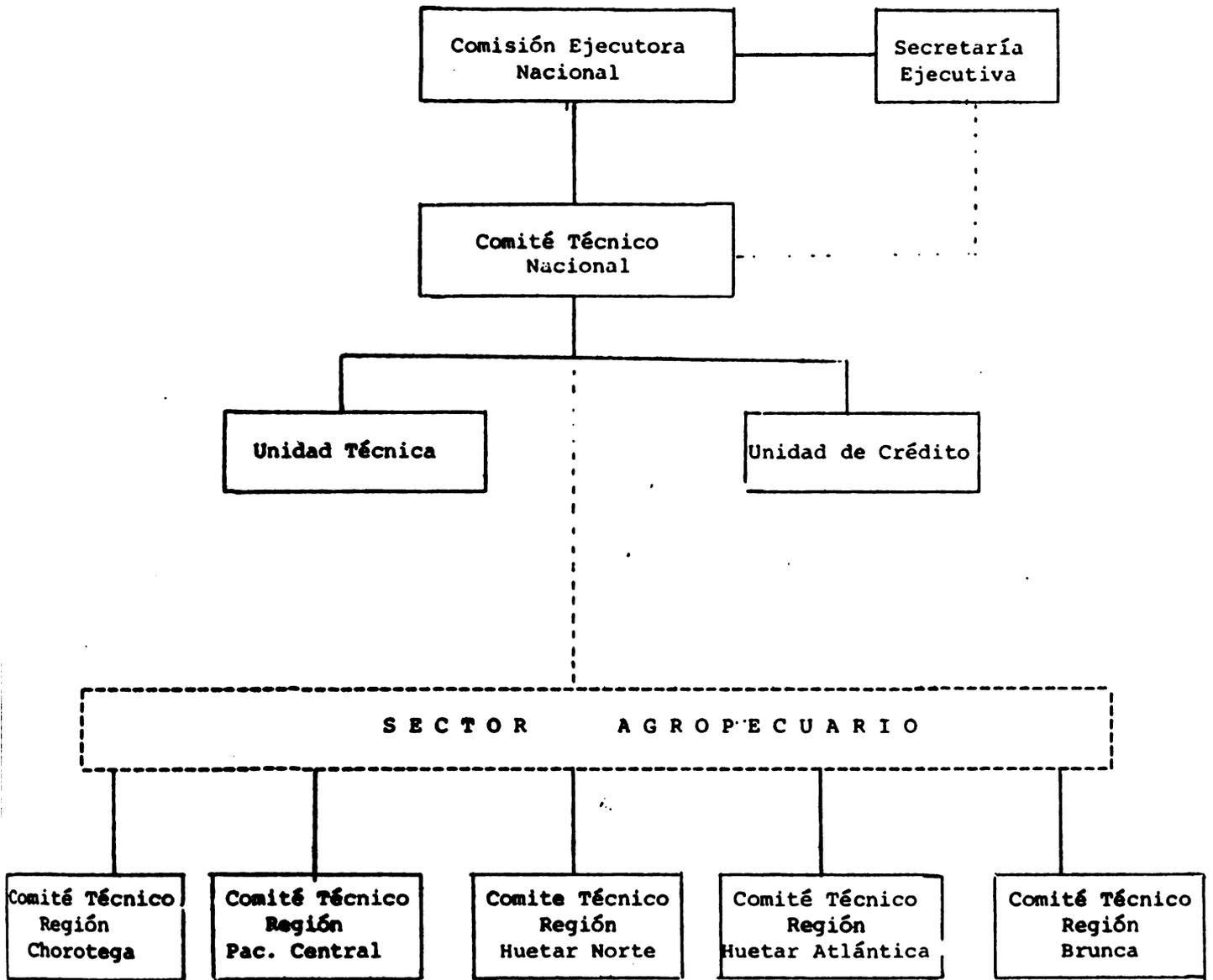


Figura N<sup>o</sup> 1. Organigrama para la Ejecución del Programa.

además de la justificación técnica y financiera, todos los reglamentos y manuales de organización, crédito, administración y finanzas, que permitan una vez terminado el proyecto y aprobado, iniciar las operaciones de la Corporación en poco tiempo con la seguridad de que logrará el cumplimiento de sus objetivos y funciones en forma eficiente.

#### J. EVALUACION FINANCIERA

Para evaluar el Programa se agregaron los ingresos y los costos de los subprogramas de crédito y de producción de semillas, así como todos los costos de los subprogramas de investigación, de capacitación y de la Oficina de la Comisión Ejecutora del Programa, obteniéndose de esta manera la evaluación del Programa total por medio de la TIR financiera y del valor actual neto, cuyos resultados son los siguientes:

TIR financiera	28.9 por ciento
Valor Actual Neto al 25 por ciento	411.3 millones de ₡
Valor Actual Neto al 23 por ciento	628.5 millones de ₡
Valor Actual Neto al 18 por ciento	1.868.7 millones de ₡

La tasa interna de retorno financiera del 28.9 por ciento, que se obtiene de la evaluación global del Programa es bastante razonable, así como el valor actual neto a diferentes tasas de descuento, sobresaliendo el obtenido a la tasa del 18 por ciento, que es la que se propone para el financiamiento de los beneficiarios del Programa.

Estos resultados, justifican desde el punto de vista financiero que el Estado realice, con beneficios para los productores, la ejecución del Programa de Reactivación de la Ganadería Bovina de Carne.

# ATENCIÓN GANADEROS

El Gobierno de la República mediante el Decreto No 7 publicado en La Gaceta de 31 de enero de 1986, promulgó una directriz de acatamiento obligatorio para que los bancos comerciales del Estado ejecuten de inmediato el Programa de Adecuación, según las disposiciones contenidas en el Decreto No 16442-P-MAG, del 31 de Julio de 1985. En este decreto se definió la política del Poder Ejecutivo para solucionar la situación que afecta al sector pecuario, de conformidad con los lineamientos operativos contenidos en las normas para la adecuación de deudas con los bancos comerciales y financiamiento adicional requerido por los productores.

La siguiente es la directriz del Ejecutivo para las Normas de adecuación de deudas:

## CAPITULO I ADECUACIONES

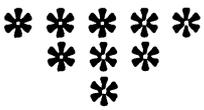
- 1. Se entiende por adecuación de deudas la refundición de los préstamos del ganadero con el Sistema Bancario Nacional, con el fin de mejorar las condiciones pactadas originalmente, mediante la ampliación del plazo, modificación de forma de pago y otorgamiento del financiamiento original.
- 2. Usuarios elegibles Personas físicas o jurídicas dedicadas a la ganadería bovina de carne y leche (cría, desarrollo, engorda, producción láctea) y explotaciones de doble propósito, que no puedan hacerle frente a sus obligaciones, como consecuencia de la seria crisis económica que se encuentra afrontando la ganadería bovina, no imputables a dolo comprobado de su parte y que se demuestre que pueden continuar satisfactoriamente con sus explotaciones mediante la ayuda que el Banco está dispuesto a brindar.
- 3. Sujeto de créditos Podrán gozar del beneficio de las adecuaciones todas las deudas bancarias que no hayan dispuesto de las garantías prendarias ofrecidas o incumplido el plan de inversión.
- 4. También serán sujetos de adecuación, aquellas ganaderías que al hacer efectivas la inversión y/o garantías, el producto de éstas no las hayan o no les permitan cumplir con la totalidad de las obligaciones correspondientes.
- 5. Para solicitar una adecuación de préstamo se debe llenar la fórmula que el Banco suministra y presentarla acompañada de los requisitos mínimos siguientes:
  - a. Inventario de ganado,
  - b. Areas de pastos existentes propios y arrendados
  - c. Detalle de las deudas ganaderas con el Sistema Bancario Nacional.
- 6. Los Bancos y las Comisiones podrán solicitar cualquier información adicional que creen pertinentes.
- 7. La información oportuna tendrá carácter de declaración jurada de tal manera que, cualquier dato falso que se suministre será motivo para que los Bancos rebasen el trámite de la solicitud.
- 8. El plazo para la presentación de solicitudes de adecuaciones será fijado de común acuerdo por los Bancos Comerciales del Estado, pudiendo ser prorrogable a juicio de los mismos.
- 9. Obligaciones para la adecuación: Son elegibles para la adecuación las siguientes rubros:
  - a. Salidas de préstamos con los bancos comerciales del Estado provenientes de la actividad ganadera y sus intereses.
  - b. Gastos y honorarios judiciales.
  - c. Pagos con el fin de liberar gravámenes sobre bienes que serán indispensables tomar como garantía de la adecuación que se solicita.
  - d. Los gastos imputables al trámite y constitución de los créditos de adecuación también pueden incorporarse.
  - e. Intereses vencidos y anticipados.
- 10. Deudas con: CCSS, Ica, Papirol, IMAAS, INA.
- 11. Preghilaciones: No son elegibles para una adecuación las deudas a favor de terceros y las originadas en otras actividades que no sean la ganadería exceptuando lo indicado en el artículo anterior, inciso c.
- 12. Garantías: Las garantías del crédito de adecuación pueden ser de carácter hipotecario, prendario o fiduciario,

- 13. pudiendo contemplarse la combinación de todas ellas. Cuando se trate de hipotecas pueden rendirse en grado inferior siempre y cuando las superiores estén dadas al mismo Banco.
- 9. Las adecuaciones que se concedan tendrán, como mínimo, las plazos, períodos de gracia y financiamiento de intereses que establece el mecanismo uniforme de financiamiento a la actividad ganadera según resolución de la Junta Directiva del Banco Central de Costa Rica número 3923-84 con base en las características del hato ganadero y que son las siguientes:
  - a. Financiamiento de vequillas de más de ocho meses hasta menos de dos años de edad:
    - Plazo: 8 años
    - Período de gracia: 3 años
    - Financiamiento de intereses: 4 años
    - Forma de pago: 5 amortizaciones anuales, la primera el final del cuarto año.
  - b. Financiamiento de vequillas de dos años hasta menos de tres años de edad:
    - Plazo: 7 años
    - Período de gracia: 2 años
    - Financiamiento de intereses: 3 años
    - Forma de pago: 5 amortizaciones anuales, la primera el final del tercer año.
  - c. Financiamiento de vequillas de tres años y veces menores de seis años de edad:
    - Plazo: 6 años
    - Período de gracia: 1 año
    - Financiamiento de intereses: 2 años
    - Forma de pago: 5 amortizaciones anuales, la primera al final del segundo año.
- 10. En lo referente al plazo, período de gracia y financiamiento de intereses, éstos son máximos.
- 10. Forma de pagar: Se establecerá de acuerdo con la clase, forma y periodicidad de los ingresos de la explotación. Puede aplicarse cuotas crecientes o decrecientes.
- 11. Intereses: La tasa de interés máxima a cobrar en los créditos de adecuación, será la menor de las siguientes alternativas:
  - a. La tasa resultante del promedio ponderado de las tasas de los créditos a adecuarse.
  - b. El tipo de interés mínimo vigente establecido en las regulaciones de crédito dictadas por el Banco Central de Costa Rica para la ganadería bovina de carne, leche y de doble propósito.
  - c. Las adecuaciones se beneficiarán de las reducciones de la tasa de interés que eventualmente el Banco Central efectúe en el futuro.
- 12. Presentación: Las solicitudes de adecuación deben ser presentadas en la oficina bancaria en la cual se originaron los créditos, pero en el caso de deudoras con préstamos en más de un banco, deberán presentarla en una sola oficina.
- 13. E entendido que cuando la adecuación comprende deudas existentes con dos o más bancos del Estado, el Banco responsable de su tramitación será el que abarque el porcentaje mayor del monto de los pasivos existentes. Sin embargo, el deudor podrá optar por una adecuación parcial de sus obligaciones de carácter ganadera con el sistema bancario nacional, siempre y cuando las que no incluye dentro del arreglo se encuentren en estado normal.
- 14. Cuando la totalidad de las obligaciones a adecuar estén

- constituidas en un solo Banco, éste tramitará y resolverá la adecuación prescindiendo de las Comisiones Bancarias.
- 15. Aprobación: Una vez realizado el trámite de la solicitud por la oficina bancaria responsable, cuando proceda, ésta remitirá el informe a la sede de la Comisión Interbancaria Regional correspondiente a su jurisdicción, todo de acuerdo con la División Regional, efectuado por el Ministerio de Planificación para su estudio y aprobación.
- 16. Monto de aprobaciones: Las Comisiones Regionales podrán aprobar todas las solicitudes de crédito excepto los casos señalados en el artículo siguiente.
- 17. Las solicitudes de adecuación de directores de las oficinas centrales y locales de los Bancos, miembros de las Comisiones Regionales, empleados de los Bancos o parientes hasta el tercer grado de todas las personas citadas anteriormente, podrán ser aprobadas en principio por las Comisiones Regionales, pero deberán ser remitidas a la oficina central del Banco que tramitará la adecuación para su aprobación definitiva.
- 18. El mismo trámite deberá dársele a las sociedades de las cuales las personas citadas anteriormente a sus parientes hasta el tercer grado, sean socios o ejecutivos.
- 18. Las Comisiones una vez nombradas, podrán integrarse para el desempeño de sus funciones de acuerdo con el ordenamiento usual: Presidente, Vicepresidente, Vocales, etc.
- 19. Podrán sesionar con la presencia de la mitad de sus miembros más uno y las resoluciones se tomarán por simple mayoría.
- 20. Cuando la comisión tome acuerdos contrarios a la recomendación por parte del representante o personal técnico del Banco que tramita la adecuación, la solicitud correspondiente deberá ser remitida a la Junta Directiva General del Banco para su final resolución.
- 21. Las Comisiones Interbancarias podrán aprobar o rechazar las solicitudes que se le presenten para su consideración, de conformidad con la autorización que para tal efecto otorguen las Juntas Directivas Generales de los bancos comerciales.
- 22. Las disposiciones de este Reglamento se aplicarán en todas las oficinas y dependencias de los Bancos del Estado.

## CAPITULO II CREDITOS ADICIONALES

- 1. Los créditos adicionales se darán con el fin de activar las explotaciones y como complemento de las adecuaciones; todo de acuerdo con las recomendaciones de los técnicos bancarios.
- 2. Los créditos adicionales serán aprobados de acuerdo con sus montos por el nivel jerárquico que corresponda a cada Banco. Los mismos podrán ser para financiar capital de trabajo o inversión, según las necesidades comprobadas mediante un plan de inversión.
- 3. El deudor podrá solicitar un crédito adicional cuando considere conveniente rebajar la responsabilidad del financiamiento otorgado por cabeza, con el fin de que la responsabilidad original se ajuste a los valores reales del ganado en la actualidad. Es entendido que el monto de esta operación se aplicará como amortización al crédito concedido. La garantía del nuevo préstamo deberá ser hipotecaria y tendrá un plazo de diez años.



# PEQUEÑO Y MEDIANO GANADERO

De acuerdo con lo estipulado, los productores deben acudir a los Bancos y presentar sus solicitudes de adecuación y moratoria, las cuales deberán ser resueltas en un plazo de 90 días, a partir de la presentación. Si pasado ese tiempo no hay respuesta, el plazo se extenderá automáticamente, hasta que haya resolución, sin que los intereses corran. Es importante tener presente que el plazo de entrega de las solicitudes vence el próximo martes 8 de abril. Instamos a los ganaderos a mantenerse en comunicación con las Cámaras, Asociaciones y esta Federación, que en defensa de los productores velará sin tregua porque se aplique lo estipulado en los Decretos No 16442-P-MAG, No 16808-MAG-P y No 7 del 31 de enero de 1986.



**A N E X O D**



## BANCO ANGLO COSTARRICENSE

### FINANCIACION DE GANADO VACUNO

#### INSTRUCCIONES PARA EL CORRECTO MANEJO DE LOS FONDOS Y PARA EL CUIDO DEL GANADO

##### 1) EL PRESTAMO

El Banco concede préstamos para la compra de ganado en las actividades de cría, desarrollo, engorde, doble propósito (carne y leche) y sementales (toros) puros; asimismo para hechura de repastos, corrales, aparatos, equipos de ordeño, de inseminación, etc..

- 1.1. Al otorgar un crédito para la compra de ganado vacuno, dentro del sistema de préstamos corrientes o en la modalidad de Línea de Crédito Revolutiva, generalmente se concede un plazo máximo de dos meses para el proceso de compra y para que los animales sean identificados con la marca de prenda del Banco (fierro).

Por lo general en créditos por montos mayores de ₡500.000.00, el dinero se gira en partidas, a juicio de la Gerencia del Banco, y cada nueva entrega se autorizará una vez que esté marcado el ganado adquirido con la partida anterior.

- 1.2. Para que el Banco efectúe la marca del ganado, previamente el cliente debe hacer lo siguiente:
- a) Adquirir el ganado de buena calidad para el propósito que se persique, y con características y condiciones similares a las establecidas en el Plan de Inversión y el Contrato de Prenda que se firmó.
  - b) Tener cuidado de que el ganado que se compra tenga la marca de identificación del vendedor y pedir las respectivas facturas; si el ganado está numerado deberán detallarse también los números de los animales.
  - c) Verificar que el ganado comprado esté libre de gravámenes y que no tenga fierros de prenda de otros Bancos; en caso contrario, deberá gestionar la contramarca respectiva en forma inmediata, ya que los peritos del Banco no pueden aceptar este ganado ni marcarlo, aún cuando le presenten recibos de cancelación de la deuda.

- d) Cuando esté seguro de que los semovientes adquiridos reúnen los requisitos y las condiciones pactadas en el Plan de Inversión y asimismo que los fierros de vendedor y contramarcas de los Bancos, si las hubiere, estén correctos, proceda a poner su fierro preferiblemente en el anca derecha, lo cual demuestra que esos animales son de su propiedad.
- e) Una vez que esté realizado lo indicado en los puntos anteriores, debe avisar al Banco y coordinar con el Perito el día y hora que irá a efectuarse la marca. Recuerde que, según la clase y calidad de ganado, se marcará con fierro en el anca izquierda o con arete en la oreja izquierda del animal.
- f) Le recordamos que en este tipo de financiación no se permiten las autocompras de ganado, conocidas como "embancamiento" (presentar animales producidos en la finca como si fuera el ganado comprado). Ver explicación adelante.
- g) Debe quedar claro que todo el proceso, desde la formalización del crédito hasta la marca del ganado por parte del Banco, debe realizarse en un período menor de 60 días.
- h) El cliente está obligado a adquirir ganado cuyas características de raza, edad, sexo y propósito, sean idénticas a las pactadas en el Plan de Inversión; pero si esos semovientes presentan deficiencias de peso o calidad que determinen un valor inferior al monto financiado, el cliente estará obligado a reintegrar al Banco la diferencia en forma inmediata; en caso contrario se procederá al cobro de la citada suma.  
 Cuando el ganado adquirido no cumpla las condiciones detalladas en el plan de inversión aprobado (raza, edad, sexo y propósito) el Perito del Banco no marcará dicho ganado.
- i) Cuando se trate de ganado puro, se deberá tomar póliza de seguro del Instituto Nacional de Seguros. El cliente quedará obligado a mantener vigente la referida póliza hasta la cancelación del préstamo, a entregar al Banco las constancias de renovación respectivas; así como el original del Certificado del Registro Genealógico de Ganado de Costa Rica, en el cual aparezcan los animales inscritos a su nombre.

### 1.3. AUTOCOMPRAS:

Llamado también "embancamiento de ganado propio"; consiste en el financiamiento de la finca: limpieza de potreros, construcción de corrales, casas para peones, etc., con garantía de animales propios. Esto es factible pero obliga a un riguroso control del plan de inversión (se debe indicar en el documento esta circunstancia = embancamiento de ganado )

Para la tramitación de estos créditos es requisito indispensable que el cliente detalle renglón por renglón cada una de las obras o labores a financiar, incluyendo presupuestos de las inversiones (materiales y mano de obra).

2) CONTROL E INSPECCIONES:

- 2.1. Antes de conceder un crédito, el Perito del Banco debe realizar una inspección previa de la finca donde permanecerá empotrado el ganado y observará las condiciones de la finca: Estado y calidad de los pastos, cercas, número de apartos, instalaciones, aguas, administración en general y otros, para establecer la factibilidad del Plan de Inversión y asegurarse de que los animales a adquirir estarán en condiciones adecuadas.

El cliente está obligado a velar por el buen manejo del hato y evitar desmejoras en el mismo, garantizándose así un mayor éxito en su actividad. Para lograr este aspecto el cliente debe mantener los repastos y potreros limpios de malezas; debe vigilar que el hato esté completo y sano, revisando con frecuencia el estado de las cercas, tanto internas como externas, así como las condiciones de los animales; debe establecer Programas de vacunación, desparasitación (baños oportunos), suministro de sal y minerales; mantener los abrevaderos en buenas condiciones para que el ganado siempre tenga agua disponible, y mantener una buena higiene en las instalaciones; llevar libreta de control del hato (que identifique cada animal y su historial).

- 2.2. Por motivo de sequías, inundaciones, trabajos para mejoramiento de pastos en la finca, etc., es probable que el cliente se vea en la necesidad de trasladar su ganado a otra finca. En estos casos, el cliente deberá avisar al Banco en forma previa (teléfono o telegrama) y enviar de inmediato una carta donde informe sobre la necesidad de trasladar el ganado, solicitando el respectivo permiso, informando además: el período que va a durar el ganado en la otra finca, si es propia o alquilada, la ubicación detallada de la nueva finca y nombre del propietario.

En caso de que la finca sea arrendada, deberá presentarse el contrato de alquiler de pasto y la respectiva Posposición de Derechos (es el derecho que tiene el dueño de la finca de embarcar los animales empotrados en caso de que no le paguen el alquiler de pasto); el Banco tiene fórmulas para usar en estos casos que pueden suministrárseles en el momento que lo soliciten.

Al Banco le interesará realizar una inspección sobre la nueva finca con el fin de determinar si la misma reúne condiciones buenas, para evitar que el ganado se desmejore; si el traslado del ganado se realiza con motivo de una emergencia muy calificada ocurrida por causas fuera del control y previsión del cliente, éste siempre estará en la obligación de notificar al Banco, por escrito y a la mayor brevedad posible, adjuntando los documentos necesarios (los indicados anteriormente: carta, contrato de alquiler y Posposición de Derechos).

- 2.3. El ganadero debe revisar frecuentemente su hato; al realizar esta labor es conveniente que también observe el estado de las marcas que identifican al ganado como de su propiedad, y el de la marca del Banco (fierro o arete), y en el caso de encontrar su fierro borroso, debe remarcarlo.

Quando se encuentren fierros del Banco borrosos (nunca borrados), o que se ha caído el arete, es necesario que envíe una nota al Banco en forma inmediata, avisando esa situación y solicitando que se autorice al Perito hacer la remarca o la sustitución del arete.

- 2.4. En algunas oportunidades hay pérdidas de animales prendados al Banco, por causas ajenas al control del cliente, como es la muerte accidental o el robo; estos hechos deben reportarse de inmediato a la Autoridad del lugar, solicitándole copia de la denuncia, y enviar carta al Banco donde le notifica lo ocurrido adjuntando dicha copia y solicitando la sustitución de la garantía perdida, por otros animales de características similares.
- 2.5. Cuando sean autoridades sanitarias las que ordenen: a) El sacrificio de los animales por tener enfermedades infesto-contagiosas, tales como la tuberculosis, brucelosis, etc., b) La sustitución del ganado por ser animales no aptos para la cría, tener defectos congénitos, ubres dañados, etc., deberá enviarse también la copia de las certificaciones que la autoridad sanitaria o el médico veterinario extendieron. Como una excepción, el ganado que se ofrece en sustitución puede ser producido en la finca, y en todo caso deberá tener el fierro del cliente y estar libre de gravámenes.
- 2.6. Durante la vigencia del Contrato de Prenda (préstamo) los Peritos del Banco podrán inspeccionar el estado de los bienes objetos de la Prenda (ganado); por lo tanto, el cliente deberá brindarles toda la colaboración posible y acatar las recomendaciones que el Perito le señale y que tiendan a evitar desmejoramiento de la garantía. Un buen entendimiento en este aspecto es beneficioso para ambas partes, pues de lo contrario, obligará al Banco a recurrir al Juez de la jurisdicción respectiva, para tomar las medidas legales pertinentes, con el consiguiente gasto adicional para el cliente.
- 2.7. Si el Perito del Banco está realizando una inspección del ganado dado en garantía y el cliente le muestra otros animales sin fierro del Banco o de características diferentes a las prendadas, se presumirá que el ganado prendado ha sido vendido y por consiguiente deberá liberarse o pagarse su responsabilidad ante el Banco. Lo mismo sucede si el cliente se niega a presentar el ganado, o trata de evitar u obstaculizar la revisión por parte del Perito.

### 3) RESPONSABILIDAD DEL GANADERO

3.1 Resumiendo, se puede decir que toda pérdida de ganado dado en prenda, cualquiera que fuere la causa de su desaparición, inclusive caso fortuito o fuerza mayor, estará a cargo del deudor y éste deberá comunicarlo inmediatamente a la Autoridad de policía del lugar y al Banco. La falta de este aviso hará exigible inmediatamente la obligación sin perjuicio de otras responsabilidades de orden penal o civil si se comprobare que ha procedido con dolo o malicia.

Cualquier problema que se le presente al cliente debe notificarlo por escrito al Banco y, para evitarse problemas, se recomienda que cada semestre solicite al Banco una inspección del ganado.

#### 3.2. Intereses del Préstamo:

Durante la vigencia del préstamo el cliente deberá pagar los intereses en forma puntual, así como las amortizaciones o abonos pactados. El atraso de esta obligación da derecho al Banco para iniciar las gestiones de cobro por la Vía Judicial con gastos a cargo del deudor.

### 4) VENTAS DE GANADO

Todo ganado que sea vendido y esté prendado al Banco, deberá ser liberado en forma inmediata mediante el pago de la responsabilidad respectiva; en caso contrario el Banco procederá a cobrar judicialmente el crédito puesto que se presume que el cliente "HA DISPUESTO DE LA GARANTIA". Dentro del trámite de cobro judicial, el Juez ordenará una inspección ocular de la garantía y al no poderla presentar el cliente, el Juez dictará la orden de Apremio Corporal, que no es otra cosa que poner orden de captura contra el cliente para llevarlo a la cárcel.

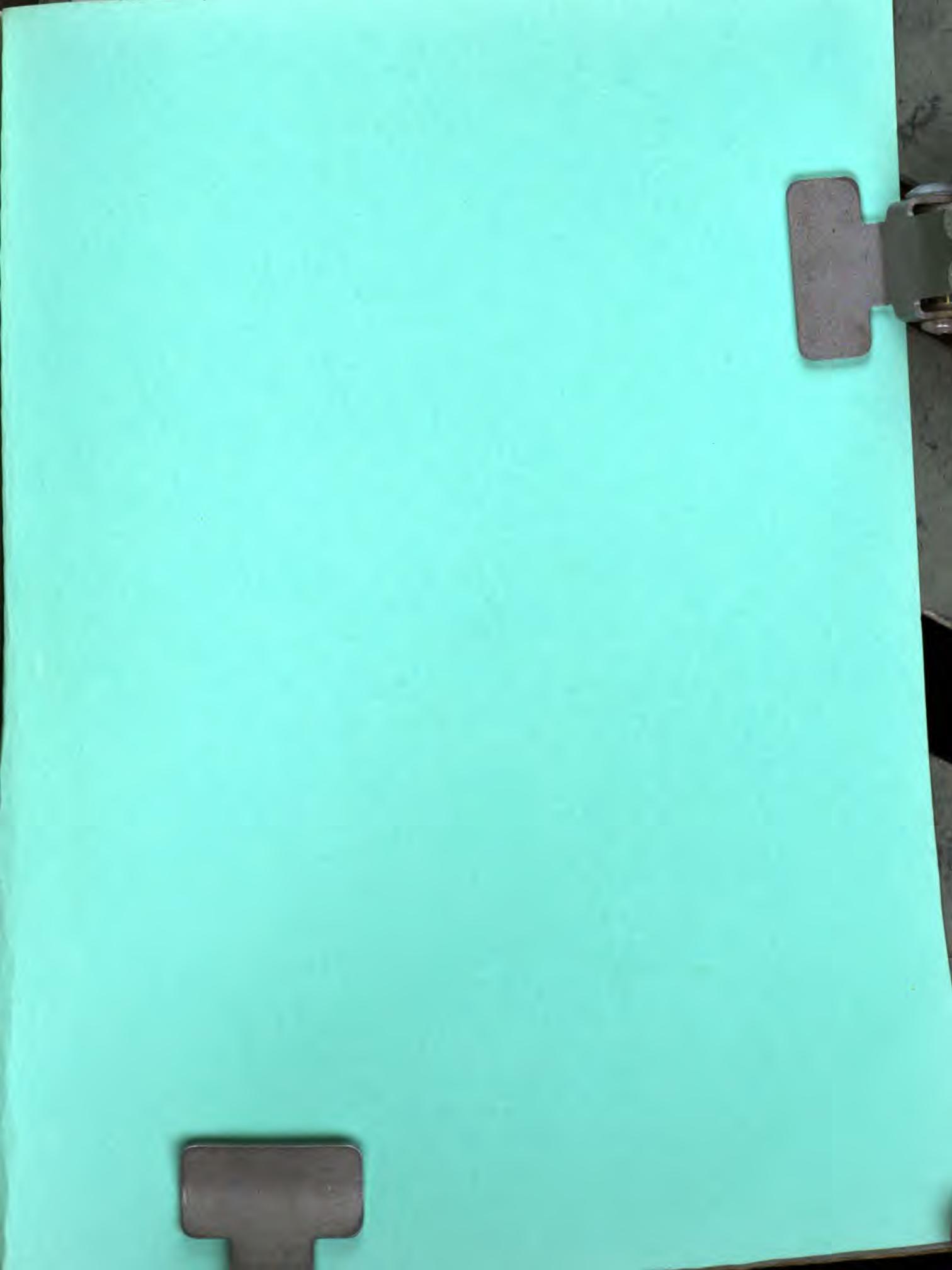
### 5) FIADORES:

El fiador o fiadores del préstamo son responsables solidarios ante el Banco sobre la buena inversión del préstamo, y por consiguiente eso los obliga a notificar al Banco cualquier irregularidad que determinen, puesto que, si el cliente no lo hace y el crédito se va al cobro judicial, el fiador responderá por la deuda con sus bienes y deberá asumir el pago de la obligación en las mismas condiciones del deudor; sobre este particular es mejor dar aviso al Banco en forma oportuna para evitar pérdidas y responsabilidades mayores.

Esperamos que estas observaciones le sean de utilidad en sus actividades y la correcta atención de sus créditos; para cualquier duda que tenga, comuníquese a la mayor brevedad posible con la Oficina del Banco Anglo Costarricense más cercana a su localidad.







1872  
1873  
1874  
1875  
1876  
1877  
1878  
1879  
1880  
1881  
1882  
1883  
1884  
1885  
1886  
1887  
1888  
1889  
1890  
1891  
1892  
1893  
1894  
1895  
1896  
1897  
1898  
1899  
1900