



**SECTOR AGROPECUARIO
PUBLICO PRIVADO
REGION CHOROTEGA**



Agrocadena de Guayaba



“Una nueva alternativa.

Índice General	Página
1. Resumen Ejecutivo	3
2. Introducción	4
3. Capítulo 1. Generalidades de la Agrocadena	5
3.1 Aspectos históricos	5
3.2 Condiciones agro ecológicas requeridas	6
3.2.1 Clima y suelo	6
4. Distribución geográfica de la agrocadena a nivel nacional y regional	6
4.1 Ubicación Geográfica	6
4.2 Área cultivada, número de productores y su distribución regional	7
4.3 Impacto en la economía local, regional y nacional	8
4.4 Estructura de la Agrocadena	9
4.5 Impacto Ambiental	10
5. Capitulo II.. Caracterización por fases de la agrocadena	
5.1 Fase de Preproducción	10
5.2. Fase de Producción	11
5.2.1 Prácticas comunes y tecnologías de producción	11
5.2.2 Cosecha	12
5.3. Fase de Transformación	12
5.4 Fase de mercadeo y la comercialización	12
5.4.1. Canales de distribución y mercados de destino	12
5.4.2 Tendencias en el comportamiento en la oferta y la demanda	12
5.4.3. Opciones de comercializacion, actual y potencial	12
5.4.4. Estructura de costos de comercializacion	13
5.4.5. Participación en el mercado regional	13
5.4.6. Estrategia de comercializacion	13
6. Capítulo III. Características de los Actores directos de la Agrocadena	13
 PLAN DE ACCION DE LA AGROCADENA DE GUAYABA	 16
 ANEXOS	 22

1. Resumen Ejecutivo

A través de este documento se presenta la caracterización que se realizó para la Agrocadena de Guayaba Taiwanesa, desarrollada en el Asentamiento Canjelito del Cantón de Nandayure.

Es importante mencionar que, su priorización se definió por la importancia económica a nivel de este asentamiento, y por ende del Cantón de Nandayure.

La agrocadena está basada, en un proceso iniciado hace varios años, con la participación de los productores de Guayaba del Asentamiento Canjelito, la Agencia de Servicios Agropecuarios de Nandayure y el apoyo de la Misión Taiwán, quienes suministraron el material vegetativo inicial, con lo cual se inició el proyecto

Como resultado de la caracterización, se manifiesta que la agrocadena es muy débil, de escaso desarrollo y que su fase más fuerte es la producción primaria, sin embargo presenta problemas como falta de tecnología adecuada entre otros y una plataforma adecuada brindada por los servicios de apoyos de la fase de preproducción. Respecto a la comercialización su eje principal esta definido por el producto fresco a nivel de ferias del agricultor, venta en finca a intermediarios, con mayor oferta en el verano, debido a problemas de enfermedades y plagas que presenta la producción en la época lluviosa. Se evidenció que no existe en esta agrocadena la fase transformación o agroindustria.

En esta agrocadena, desde la etapa de preproducción hasta la etapa de la comercialización participan una serie de actores que se benefician en forma directa o indirecta. En preproducción, los vendedores de insumos y equipo, los prestadores de servicios de preparación de terreno participan en el proceso. De igual forma, en la etapa de producción, los expendedores de insumos (agroquímicos, bolsas, cajas, etc.), así como la mano de obra contratada (en los casos en que no se dispone de suficiente mano de obra familiar) participan activamente en el proceso.

Respecto a la integración de estos actores, la misma es muy débil, debe realizarse acciones de integración, para facilitar el proceso de soluciones a los problemas y debilidades que actualmente están presente en todas las fases de la agrocadena y no permiten su desarrollo y competitividad.

Sin embargo es importante mencionar que la agrocadena cuenta con fortalezas como la organización de los productores a través de una Asociación, misma que sometida a un proceso de fortalecimiento puede empoderarse de toda la agrocadena.

2. Introducción

El Ministerio de Agricultura y Ganadería, ha establecido como política y estrategia institucional, la metodología de trabajo bajo el enfoque de agrocadenas, cuyo objetivo es la integración de los actores que participan en las diferentes fases, con miras de lograr una mejor competitividad en la actividad. Con el objetivo de enmarcar el trabajo bajo este concepto, la Dirección Regional incluyó el cultivo de la guayaba como una Agrocadena Subregional, ubicada en el Cantón de Nandayure. A pesar de que no constituye una actividad generadora de ingresos importante a nivel regional, la justificación de la inclusión de esta agrocadena se debe a la importancia económica que la misma tiene para el Asentamiento Canjelito, lugar en el cual se encuentra concentrada la producción primaria, ya que este cultivo ha sido una de las principales alternativas económicas locales.

Es importante destacar que esta actividad ha sido apoyada desde un principio tanto por la Agencia de Servicios Agropecuarios del MAG en Nandayure, como por la Misión Taiwán, lo que ha generado que los productores hayan acumulado mucha experiencia en la actividad, alrededor de la cual se ha consolidado la Asociación de Productores para el Desarrollo Social, Agroindustrial y Pecuario del Asentamiento Canjelito de San Pablo de Nandayure, la cual tiene posibilidades de empoderarse de toda la agrocadena, participando activamente en los diferentes eslabones, desde la preproducción, hasta la comercialización del producto. A través de este documento se realizará la caracterización de la agrocadena en aspectos tales como: aspectos históricos, condiciones agroecológicas e importancia económica; tomando en consideración las fases de preproducción, producción, transformación, comercialización y sistema de organización de los actores.

3.- Capítulo 1: Generalidades de la Agrocadena

3.1. Aspectos históricos

El Asentamiento Canjelito se encuentra Ubicado en el Distrito Cuarto de San Pablo, Cantón Nandayure, de la Provincia de Guanacaste. La Finca fue adquirida en el año 1995 y consta de un área de 187 ha 931 m². Posteriormente, el IDA llevó a cabo una parcelación de tal forma que fueron repartidas 30 parcelas con una área promedio de 4 ha. Además, se destinó un área de 6.053 m² para Parcelas Comunales.

En cuanto al cultivo de Guayaba Taiwanesa, este fue introducido en Costa Rica por la Misión Técnica Agrícola de ese país en el año 1978, específicamente en la finca del INA, en La Uruca, San José. Posteriormente, fue establecida una parcela de reproducción de variedades en la Finca del IDA, en Cañas de donde se seleccionaron materiales de diferentes variedades para establecer el cultivo en Paquera, en la Península de Nicoya. Dentro de las variedades, la que dio mejores resultados como fruta fresca para el mercado nacional fue la Tai-Kuo-Bar.

En el año 2000 el cultivo fue introducido en el Asentamiento Canjelito, como una alternativa de producción agrícola innovadora y económica, en el momento en que algunos agricultores se dedicaban básicamente a la producción de granos básicos y al trabajo como peones agrícolas ocasionales.

Esta fruta tiene buena demanda en Estados Unidos, Canadá y Europa. Costa Rica ha exportando al continente europeo y en países como El Salvador se están haciendo pruebas para incursionar en estos mercados.

Según los estudios elaborados en El Salvador por la Misión de Taiwán en ese país, en una hectárea se pueden cultivar 400 plantas de guayaba, y se obtiene como promedio 200 libras de la fruta por planta en el año.

Los mismos estudios indican que cada libra se está vendiendo en un dólar, lo que significa que se obtienen 200 dólares por planta; por consiguiente, 400 plantas generan 80 mil dólares de ingresos anuales, con tecnologías de producción similares a las utilizadas en nuestro país

3.2 Condiciones agro ecológicas requeridas

3.2.1 Clima y suelo

La Guayaba es un cultivo subtropical, con una adaptación que va desde el nivel del mar hasta los 1400 metros. Se adapta a una gran diversidad de suelos, desde arenosos hasta los arcillosos, con buena profundidad fertilidad, y con un ph óptimo de 6 a 7. Suelos excesivamente arcillosos ocasionan problemas a la planta, ocasionándole problemas de asfixia.. Los suelos con altos contenidos de materia orgánica son aptos para el cultivo; en estas condiciones el cultivo presenta una menor susceptibilidad al ataque de nemátodos sobre todo del género *Meloydogyne*.

En Costa Rica, el cultivo se siembra en zonas tropicales, con precipitaciones que van de los 1700 a los 2500 mm, con una temperatura promedio de 16 – 34 ° C , una humedad relativa de 36 – 90 % y una precipitación de 1000 a 1800 mm.

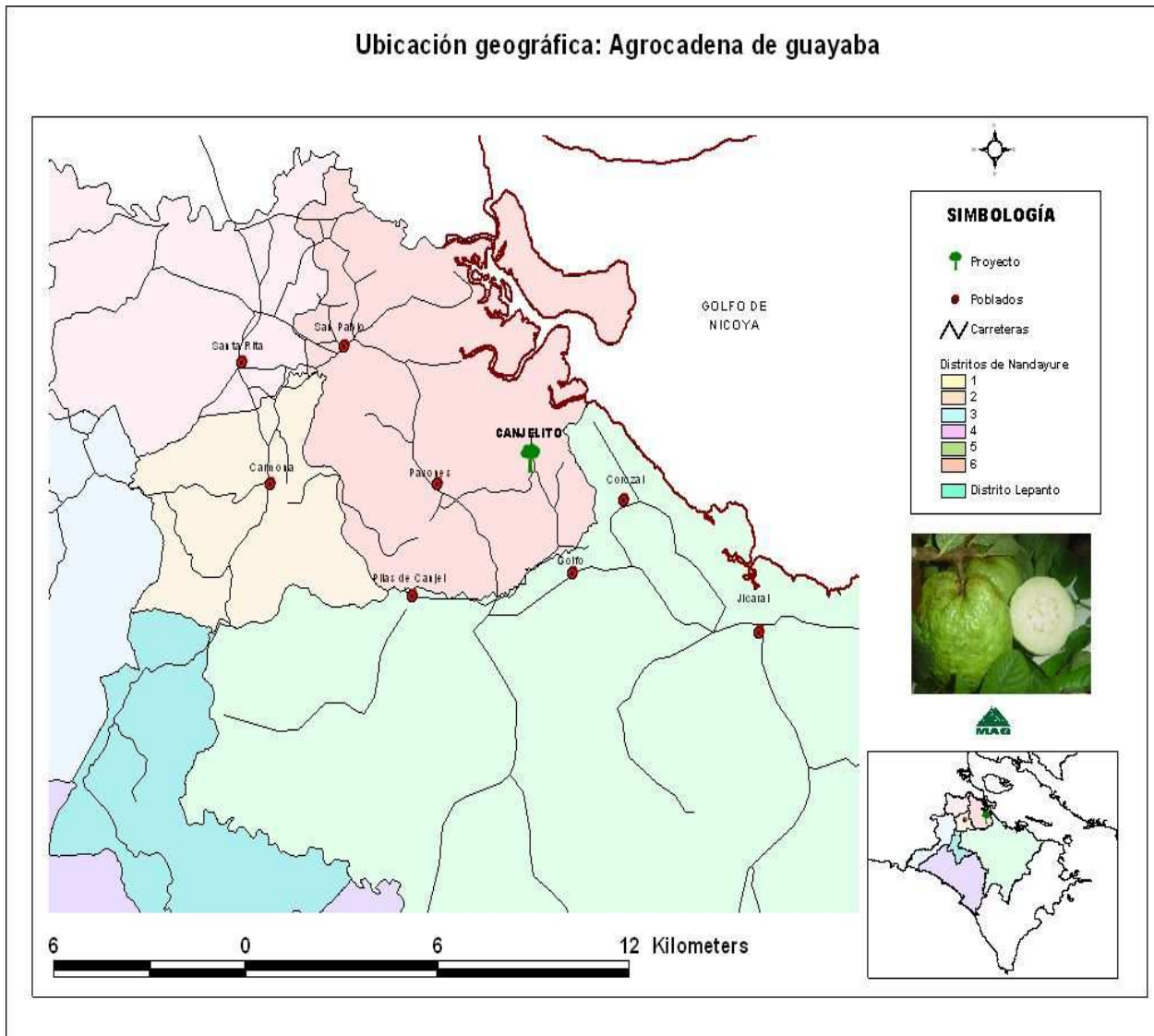
Las áreas de producción en la península de Nicoya, específicamente en el Asentamiento de Canjelito, se emarcan dentro de estos rangos, ya que la precipitación promedio en esta zona es de 1800 mm , la temperatura de 32 °C y a humedad relativa es está entre 40 y 70% .

4. Distribución geográfica de la agrocadena a nivel nacional y regional

4.1 Ubicación geográfica de la Agrocadena

Esta agrocadena se desarrolla en el Asentamiento Canjelito, Distrito de San Pablo, en el Cantón de Nandayure de la Provincia de Guanacaste. Administrativamente, de es atendida por el Ministerio Agricultura y Ganadería (MAG), a través de la Dirección Regional Chorotega.

A continuación, se presenta el mapa indicando la ubicación geográfica de la agrocadena guayaba.



4.2 Área cultivada, número de productores y su distribución regional.

Según la información recopilada por el Programa Nacional de Frutales, existen áreas significativas en la provincia de Alajuela, principalmente en los sectores de Cacao y Carrillos de Poás, donde se reporta la siembra de 31000 plantas, como se muestra en el cuadro 1.

Por otro lado, según los registros de las Agencias de Servicios Agropecuarios de Nandayure, Jicaral y Paquera, en el Cantón de Nandayure, existen 15 productores con una población total de 3225

plantas y en los Distritos de Paquera y Lepanto de la Provincia de Puntarenas existen 50 productores con 25000 plantas y 1900 plantas de 5 productores; respectivamente.

Cuadro 1. Número de productores y cantidad de plantas de Guayaba Taiwanesa, Var.
Tai-Kuo-Bar sembradas a nivel nacional

UBICACIÓN GEOGRAFICA	NUMERO DE PRODUCTORES	NUMERO DE PLANTAS
Nandayure	15	3225
Alajuela	9	31000
Jicaral	5	1900
Paquera	50	25000
TOTAL	79	61150

4.3 Impacto en la economía local, regional y nacional.

A nivel Local, el cultivo tiene relevancia económica, ya que 15 familias de pequeños productores dependen del ingreso obtenido por la venta de frutas y genera un promedio de 5 empleos por familia en forma directa y permanente durante todo el año, con un total de 75 empleos durante todo el ciclo del cultivo en el Asentamiento y de cinco empleos indirectos por hectárea.

Además de generar ingresos a los productores, el cultivo beneficia económicamente a otros actores de la agrocadena, como son los transportistas, los intermediarios, expendedores de insumos, entre otros.

A nivel Regional el cultivo no es económicamente significativo, ya que como se puede apreciar en el cuadro 1 las áreas de producción en el Cantón de Nandayure son relativamente pequeñas. Se reitera, que la importancia económica es a nivel de este Cantón, específicamente en el Asentamiento Canjelito

4.4. Estructura de la Agrocadena

En el diagrama que se presenta a continuación, se detalla el proceso en la agrocadena, desde la finca del productor, hasta el consumidor. En la mayoría de los casos, el producto es vendido a intermediarios, los cuales los llevan a las ferias donde son adquiridos por los consumidores. Esto ocurre porque los agricultores no cuentan con medios de transporte propios. También se da el caso en que los productores participan en las ferias directamente. Cuando se programan Ferias Regionales o Nacionales, los productores realizan la comercialización en una forma organizada por medio de la Asociación.



4.5 Impacto ambiental de la Agrocadena.

La agrocadena del cultivo de la guayaba no ha causado ningún impacto negativo, ya que la actividad se realiza de forma amigable con el ambiente. En la actualidad, la mayoría de productores utiliza productos naturales en el control de plagas y enfermedades.

5. Capítulo II. Caracterización por fases de la agrocadena

5.1 Fase de Preproducción

a.- Crédito: El crédito para la producción ha estado a cargo de la asociación de productores, los cuales tuvieron la oportunidad de acceder recursos crediticios provenientes del proyecto PRODA-PEN, bajo la modalidad de fondo revolutivo. Por otro lado, algunos productores han accedido recursos del Fideicomiso IMAS- BNCR y actualmente están gestionando recursos del Programa de Reconversión Productiva, administrado por el Consejo Nacional de Producción.

b.- Transporte: El transporte tanto de insumos como de la producción para la comercialización, se hace por contratación de medios privados y en algunas ocasiones con los vehículos que poseen los agricultores

c. - Información: La información que nutre a esta agrocadena proviene básicamente de entes institucionales como el Ministerio de Agricultura y Ganadería Instituto de Desarrollo Agrario y Consejo Nacional de Producción.

-d. Investigación: La investigación se ha generada básicamente para la fase de producción, a través del Programa Nacional de Frutales y por medio de la Misión Taiwán. A nivel de comercialización y mercadeo, el Consejo Nacional de Producción ha trabajado en investigación en aspectos de inocuidad, calidad y transformación de la producción primaria. La Misión Taiwán ha trabajado en la búsqueda de nichos de mercado de fruta fresca.

e. - Infraestructura productiva: Actualmente, la infraestructura productiva dentro del Asentamiento consta de: un sistema de riego, vías de acceso internas en regular estado y un centro de aco-

pio hortifrutícola, el cual está en proceso de remodelación para el acopio de guayaba y otros productos de la zona.

Las vías de acceso entre el lugar de producción y los centros de comercialización se encuentran en buen estado

f. - Maquinaria y equipo: no se cuenta con maquinaria propia, lo que dificultan algunas labores como drenajes y preparación del terreno. En la zona hay disponibilidad de maquinaria privada. Los productores cuentan con equipo básico de fumigación, herramientas, canastas, etc.

5.2 Fase de Producción

En el ítem 4.3.2, cuadro 1 se aprecia las áreas de producción de guayaba a nivel regional y nacional. La densidad de siembra que se ha utilizado es de 400 plantas por hectárea, con un distanciamiento de 4 X 4 metros. En algunos casos se ha utilizado también 4 X 5 metros, para una población de 500 plantas por hectárea. Aunque desde un principio se han probado varias variedades, la que mejores resultados ha dado es la Tai-Kuo-Bar, que es la que se tiene sembrada en la Península de Nicoya.

5.2.1 Prácticas comunes y tecnología de producción

Las variedades de guayaba taiwanesa tiene la característica de ser muy precoz en la reproducción, lo que significa que las plantas comienzan a producir mucho antes que las variedades criollas. En la actualidad, la variedad que ha dado mejores resultado a nivel nacional, como guayaba de mesa o fruta fresca es la Tai-Kuo Bar.

Se recomienda la propagación por injerto, con el fin de obtener plantas con las mismas características de la planta original. El método de injerto más usado es el de enchape lateral.

La siembra debe establecerse al inicio de las lluvias, esto es, en los meses de mayo y junio. Las distancias de siembra más usadas es de 4 X 4 metros, con una población de 400 plantas por hectárea o de 5 X 4 metros para una población en este caso de 500 plantas por hectárea. Al momento de la siembra, es importante colocar al fondo 50 gramos de fertilizante 10-30-10, manteniendo un ritmo posterior a la siembra de aplicaciones de abono orgánico, en cantidades de 5 a 10 kilogramos por planta cada dos meses.

5.2.2. Cosecha.

Por injerto, la planta puede iniciar la producción a los 6 meses después del trasplante. En términos generales, una planta puede producir hasta 100 frutas y se va incrementando en forma gradual hasta el quinto año, con una producción de 50 frutas por árbol. En la Península de Nicoya un promedio aceptable es la producción de 1 kilogramo por árbol por semana.

La fruta se debe cosechar cuanto haya alcanzado la madurez fisiológica, lo cual se nota cuando cambia de color externo, del verde oscuro a verde claro y alcanza unos 10.5 grados brix.

5.3 . Fase de Transformación

Actualmente no hay ningún tipo de transformación de la producción primaria

5.4. Fase de mercadeo y la comercialización

5.4.1 Canales de distribución y mercados de destino

En la actualidad, el principal mercado de destino son las ferias del agricultor, a las cuales el producto llega a través de intermediarios o por medio de los agricultores mismos. Las Ferias donde se está vendiendo el producto son las de Liberia, Cañas y Nicoya. Recientemente, los agricultores han establecido una relación comercial con la Organización Fedeaqua, ubicada en Nicoya, por medio de la cual están comercializando el producto, con la particularidad de que se trata de una fruta con un bajo contenido de agroquímicos. Por medio de dicha organización, los productores han implementado la utilización de productos naturales en el control de plagas y enfermedades.

5.4.2 Tendencias en el comportamiento en la oferta y la demanda

La guayaba mantiene un ritmo de producción durante todo el año. Sin embargo, debido a la alta incidencia de enfermedades durante la época lluviosa, durante el verano se obtiene mejores rendimientos y calidad, con alta producción en los meses de marzo y abril.

5.4.3 Opciones de comercialización actual y potencial

Aunque en la actualidad, la producción se destina al mercado nacional, no se descarta la posibilidad retomar el mercado de exportación a Europa, una vez que se alcancen volúmenes considerables de producción. Por otro lado, se está trabajando para la agro industrialización del producto, en forma de mermeladas o similar. Para esto, se están haciendo las gestiones

en el Instituto Nacional de Aprendizaje, con el propósito de que esta Institución apoye el proceso de capacitación en este campo.

5.4.4 Estructura de costos de comercialización:

En la actualidad, la fruta se está comercializando entre los 400 y los 500 colones el Kg. Los costos de producción, según un análisis realizado por las Agencias de Jicaral y Nandayure son de 325 por Kg, incluyendo la producción y la comercialización, para una relación costo/beneficio de 1.54, cuando el precio de venta es de 500 colones por Kg

5.4.5 Participación en el mercado regional

Como se mencionó, a nivel regional se está participando en las ferias del agricultor. Un aspecto importante es que si se logra concretar el proyecto a financiar por el Programa de Re-conversión Productiva, se implementará una estrategia de comercialización para cubrir la demanda de fruta en la provincia de Guanacaste, principalmente en la zona costera donde se están desarrollando los principales proyectos de desarrollo turístico.

5.4.6 Estrategia de comercialización. En la actualidad no existe ninguna estrategia de comercialización. En ocasiones anteriores, y es algo que hay que retomar, la asociación entregaba el producto a los supermercados. Esto se hizo por medio de la Cadena de Supermercados Unidos (Hortifruti), lo cual no tuvo continuidad, en vista de que esa empresa optó por comprar el producto a un precio menor en la zona de Alajuela.

6. Capítulo III. Caracterización del sistema de Organización de actores directos de la Agrocadena

a. Organizaciones existentes alrededor de la agrocadena.

Actualmente alrededor de esta agrocadena únicamente existe la Asociación de Productores para el Desarrollo Social, Agroindustrial y Pecuario del Asentamiento Canjelito de San Pablo, Guanacaste. Esta Organización ha sido la responsable de la ejecución de diferentes proyectos en el Asentamiento, destacándose el Proyecto de Desarrollo Agropecuario cofinanciado por Proyecto de Desarrollo de la Península de Nicoya (PRODAPEN).

b. Número de asociado (as) y total de productoras (es).

La Asociación cuenta con 25 asociados de los cuales veinte son hombres y cinco son mujeres, y de ellos 15 son productores de guayabas

c. Apreciación sobre su estado y capacidad hacerse cargo del desarrollo de la Agrocadena.

A pesar de que la organización ha recibido mucha capacitación en diferentes campos, es importante implementar un plan de fortalecimiento en la parte gerencial. El proceso a que han sido sometidos los productores y la organización con el Proyecto PRODAPEN, ha sido fundamental en el desarrollo de diversas habilidades. Sin embargo, como Organización aún no tiene la capacidad de hacerse cargo del desarrollo de la Agrocadena en la etapa de mercadeo y comercialización, por lo que debe contemplarse este rubro para darle especial atención mediante el fortalecimiento institucional.

d. Participación de los Actores públicos y privados en el Desarrollo de la Agrocadena

ENTIDAD PÚBLICA	DEPENDENCIA	RESPONSABILIDADES
Técnicos del MAG	Agencia de Servicios Agropecuarios de Nandayure y Dirección Regional	Asistencia Técnica y coordinación trabajo local
Equipo Local Agrocadena	Equipo de la Dirección Regional Chorotega	Seguimiento del Plan de Acción y asistencia técnica
Gerente del Programa Nacional de Frutales	Programa Nacional de Frutales	Apoyo Técnico y enlace
Coordinación Regional Agro-cadenas	Dirección Regional Chorotega	Seguimiento y Supervisión
Entes Financieros	Sistema Bancario Nacional, IMAS	Financiamiento

ENTIDAD PRIVADA	DEPENDENCIA	RESPONSABILIDADES
<p>Actores Privados</p> <p>Productores</p> <p>Proveedores de equipo e insumos</p> <p>Intermediarios</p> <p>Administradores de Ferias del Agricultor</p> <p>Transportistas</p>	<p>Asociación de Agricultores de Canjelito</p> <p>Casas Comerciales, Centro Agrícola Cantonal de Jicaral.</p> <p>Intermediarios locales</p> <p>Comisión Regional de Ferias</p> <p>Transportistas locales</p>	<p>Todas las etapas Preproduce, producción Agroindustria y comercialización y mercadeo</p> <p>Venta de equipo e insumos indicados</p> <p>Comercialización de productos</p> <p>Facilitar espacios de participación en las ferias</p> <p>Transporte de insumos a las fincas y de productos agrícolas a los centros de comercialización</p>

Plan de Acción de la Agrocadena de Guayaba

Para la conformación de este Plan de Acción, se realizaron reuniones de información y concientización acerca del trabajo bajo el concepto de agrocadena, una estrategia del Ministerio de Agricultura, implementada con el propósito de enmarcar todo el trabajo dentro de un proceso enlazado con los actores de la agrocadena, desde la etapa de preproducción hasta la comercialización e industrialización. Posteriormente, se realizó un Taller con una participación muy activa de los diferentes actores, tanto institucionales como del sector privado., en el cual se identificaron los puntos críticos de la agrocadena. Una vez que se realizó la identificación y priorización de la problemática, se definieron una serie de acciones que conforman el Plan de Acción, para buscar solución los puntos críticos que han impedido el nivel adecuado de competitividad que requiere esta agrocadena

1. Objetivos

1.1 Objetivo general

Fortalecer la agrocadena de Guayaba Taiwanesa en el Cantón de Nandayure a través de mecanismos de intervención en sus diferentes fases, mediante la aplicación de acciones correctivas a los puntos críticos identificados por los actores de la agrocadena..

1.2. Objetivos estratégicos

- ✚ Establecer alianzas entre los actores privados e institucionales, a fin de disminuir los costos en las etapas de pre-producción y producción

- ✚ Propiciar tecnología de producción, que conlleven al mejoramiento de la calidad del producto y la rentabilidad del cultivo

- ✚ Dar valor agregado a la guayaba, de tal forma que se aumente el beneficio recibido por los productores y productoras en la fase de comercialización
- ✚ Implementar un plan de capacitación con los productores, con el propósito de lograr una participación más efectiva en las diferentes etapas de la agrocadena

Plan de Acción Agrocadena de Guayaba Taiwanesa

Fase	Puntos críticos	Acciones estratégicas	Resultados esperados
PREPRODUCCIO	<p>1. Falta de una oferta tecnológica para el manejo agronómico del cultivo</p> <p>2. Falta de un Plan de Asistencia Técnica eficiente.</p> <p>2. Costos elevados de los agroquímicos e insumos y transporte de los mismos y de la producción.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Definir una oferta tecnológica adecuada a la zona y el cultivo • Capacitar a los productores para la implementación de la oferta tecnológica <p>Formulación de un Plan de Asistencia Técnica</p> <p>Organizar a los productores para realizar las compras y el transporte de manera asociativa</p>	<p>Oferta tecnológica definida e implementada</p> <p>Un Plan de Asistencia Técnica formulado</p> <p>Implementación de un plan de asistencia técnica continua</p> <p>Productores organizados con costos de producción menores</p>

PRODUCCION	1. Falta de acceso al financiamiento	Identificar nuevas alternativas de financiamiento	Tres líneas de financiamiento identificadas para el cultivo de guayaba.
	2. Falta de organización para la producción y comercialización	Implementar un plan de fortalecimiento organizacional para la producción y la comercialización	Productores organizados a través de un plan para la producción y comercialización
	3. Poca disponibilidad de equipo básico(bolsas, cajas, mallas) y equipo de manejo poscosecha	Procurar un sistema de organización para la adquisición de insumos y equipo de producción y manejo poscosecha.	Productores con disponibilidad de equipo básico de producción y manejo poscosecha en tiempo oportuno.
	4. Falta información sobre el uso de agroquímicos autorizados	Implementar un sistema de información con apoyo del Servicio Fitosanitario del Estado	Un sistema de información implementado sobre uso de los agroquímicos autorizados.
	8. Deficientes controles económicos y productivos (registros)	Implementar un plan de capacitación en manejo de registros económicos y de producción	15 de productores capacitados en el uso de registros

AGROINDUSTRIA	<p>1. Inadecuada infraestructura y falta de equipo para la industrialización</p> <p>2. No se cuenta con capacitación para el procesamiento industrial de frutas</p>	<p>Buscar los recursos necesarios para el acondicionamiento de la infraestructura y para la adquisición del equipo industrial</p> <p>Implementar un plan de capacitación para procesamiento de productos</p>	<p>Organización contando con el equipo e infraestructura adecuado para la industrialización de la fruta</p> <p>Organización capacitada en procesamiento industrial de frutas</p>
MERCADEO Y COMERCIALIZACION	<p>Falta de conocimiento para darle valor agregado al producto</p> <p>Desconocimiento de técnicas de mercadeo</p> <p>Escasos conocimientos en nichos de mercado</p>	<p>Implementar un plan de capacitación para comercializar un producto diferenciado, tendiente a obtener registro de marca</p> <p>Capacitación en técnicas de mercadeo</p> <p>Investigar nuevos nichos de mercados</p>	<p>Producto diferenciado para acceso a nuevos nichos de mercado.</p> <p>Productores capacitados en el proceso y diferenciación del producto</p> <p>Productores capacitados en técnicas de mercadeo</p> <p>Productores con información oportuna y constante sobre nuevos nichos de mercado.</p> <p>Identificar al menos 4 nichos de mercado por año.</p>

CRONOGRAMA GENERAL DEL PLAN DE DESARROLLO DE LA AGROCADENA DE GUAYABA

Acciones estratégicas	Año 1 (2007)				Año 2 (2008)				Año 3 (2009)				Año 4 (2010)				Responsables
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
Implementación de un plan de capacitación grupal y realizar demostraciones de campo sobre Muestreo de suelos y fertilización																	ASA Nandayure, Asocanjelito, CNP
Organizar a los productores para realizar las compras de manera asociativa, en volúmenes mayores para negociar precios en el transporte																	ASA Nandayure, ASOCANJELITO
Actualización de paquetes técnicos del cultivo					R	C											ASA Nandayure, ASOCANJELITO
Buscar nuevas alternativas de financiamiento.						R	C										COSEL, ASOCANJELITO
Implementación de un plan de asistencia técnica continua							R	C									ASA NANDAYURE, COSEL
Implementar un plan de fortalecimiento organizacional																	ASA NANDAYURE, COSEL
Procurar un sistema de organización para la adquisición de insumos y equipo																	ASA NANDAYURE, ASOCANJELITO
Implementar un sistema de capacitación																	ASA NANDAYURE, SERV FI-

por parte del Servicio Fitosanitario del Estado																	TOSANITARIO, ASOCANJELITO
Implementar un plan de capacitación en manejo de registros (económicos, producción)							R										ASA NANDAYURE, INA
Buscar los recursos para la adquisición del equipo apropiado para el manejo poscosecha																	ASA NANDAYURE, CNP
Buscar los recursos necesarios para el acondicionamiento de la infraestructura y para la adquisición del equipo industrial																	ASA NAND, CNP, ASOCANAJELITO
Implementar un plan de capacitación para procesamiento de productos																	ASA NANDAYURE, CNP, MS
Implementar un plan de capacitación para comercializar un producto diferenciado																	ASA NANDAYURE, CNP, MS
Obtener el registro de marca												R	R				ASA NANDAYURE, CNP, MS
Capacitación en técnicas de mercadeo																	ASA NANDAYURE, CNP
Investigar nuevos nichos de mercados																	CNP

(*). Acciones en Ruta Crítica: son aquellas que **si no se hacen** el plan no puede avanzar hacia el resultado esperado.

ANEXOS





Trabajo en grupos. Taller de Identificación y Análisis de Puntos Críticos en la Agrocadena de Guayaba
30 de Mayo del 2007.

Grupos No. 1

➤ **Etapa de Pre-producción:**

Área Crítica:	Problemas:	Alternativas de Solución
Adquisición de insumos: disponibilidad, calidad y precios (Insumos: viveros y agroquímicos)	1. Costos elevados de los agroquímicos	Definir la misión de la organización para realizar compras en volúmenes grandes
Equipo : Disponibilidad, calidad, precios, asesoría departe de las Empresas que los Distribuye	2-	
	3-	
Servicios: Disponibilidad, precios, constancia (transporte insumos, crédito, Asistencia Técnica)	1- Problemas de financiamiento	Valorar otras opciones crediticias o de financiamiento
	2- Asesoramiento principalmente para muestreo de suelos, tecnología del cultivo y registros	Canalizar las demandas de asesoría técnica de acuerdo a las necesidades reales
Organización: (para compra insumos, equipo, preparación terreno, etc.	1- Falta de organización para la compra del producto (insumos)	Evaluación del plan de fortalecimiento organizacional

Puntos que se adicionaron en la discusión:

-  Cambiar la variedad
-  Asistencia técnica en muestreo de suelo
-  Falta de registros
-  Falta de control sanitario de rastrojos de otros cultivos aledaños

Grupo No. 2**➤ Etapa de Producción:**

Área Crítica:	Problemas:	Alternativas de Solución
Adquisición de insumos: disponibilidad, calidad y precios (Insumos: bolsas, mallas, agroquímicos, etc.)	1-Altos costos	Unirse entre organizac y productores para tener mayor vo-lumen de producto
	2-Poca disponibilidad de bolsas, cajas, mallas, agroquímicos, a nivel regional.	Unirse como grupo para comprar insumos a menores costos en insumos y accesorios
	3-Definir agroquímicos autorizados	Solicitar mediante investigación los productos que se pueden utilizar en guayaba y promover el mayor uso de prod orgánicos. Solicitar el servicio de extensión, Servicio fitosanitario e Investigaciones Agronómicas del INTA
Equipo: Disponibilidad, calidad, precios, asesoría (Bombas atomización, riego, etc)	1-Alto costo	Unión de organizaciones
	2-Poco asesoría técnica en el manejo de equipo	Capacitación en uso y manejo del equipo
	3-Poca disponibilidad de equipo y herramientas apropiado	Unión en la organización para la compra
Servicios: Disponibilidad, constancia (crédito, transporte, Asistencia Técnica)	1-Falta de crédito	Buscar créditos más accesibles
	2- Falta de transporte	Mantenimiento de los caminos, adquisición de un medio de transporte a través de la unión de las organizaciones

	3- Asistencia Técnica	Asistencia Técnica más constante y eficiente, incluyendo registros de costos y de producción
Organización: (para compra insumos, para compra de equipo, transporte , para conseguir crédito etc.)	1- Las labores en la producción se realiza individualmente	Buscar la forma de transportar productos en grupo, adquiriendo créditos accesibles a través de la organización

Puntos que se adicionaron en la discusión : Incluir la problemática causado por mosca de la fruta y otros

Grupo No. 3

➤ Etapa de Cosecha, mercadeo y comercialización de fruta fresca

Área Crítica:	Problemas:	Alternativas de Solución
Adquisición de insumos: disponibilidad, calidad y precios (Insumos: Mallas, cajas, etc.)	1-Aplicación de plaguicidas sin recomendación técnica	Actualizar y difundir guía técnica y considerar EPA
	2-Costo de bolsa y malla	Gestionar compra organizada y rediseñar sistema de empaque
	3-Incremento en costos de los insumos por transporte	Gestionar compra organizada
	4- Costo de los insumos	Gestionar compra organizada
Adquisición de Equipo: Disponibilidad, calidad,	1-Falta de recursos financieros para su adquisición	Considerar estas variables dentro de un proyecto integral de financiamiento

precios (Equipo: Romanas, tijeras, mobiliario etc.)		
	2-Falta de definición de equipos en procesos poscosecha	Definir proceso poscosecha y equipos requeridos y su diseño
Servicios: Disponibilidad, constancia (transponte, tel, Internet, investigación de mercados, cuarto frío, capacitación en gerencia	1-Falta de un proyecto integrado que enfrente la disponibilidad y constancia de los servicios	-Aprovechar el proyecto propuesto (De la Misión técnica de Taiwán e instituciones)y darle ejecución -Capacitación en gestión por parte de INA y CNP
Organización: (para acopio, mercadeo, comercialización, transporte producto, etc.	1- Falta de asesoramiento	Guía, asesoramiento y seguimiento del proyecto
	2- Carencia de un sistema organizado de trabajo	
	3- Deficiencia en gestión comercial	

Puntos que se adicionaron en la discusión : 1. Solicitar se incluya el cultivo de guayaba en muestreo de plaguicidas para el presente año en adelante. 2. Identificar propiedades de la guayaba para su publicidad. 3. Falta realizar la evaluación global del Plan de Fortalecimiento INA-CNP.

Grupo No. 4**➤ Etapa de Industrialización, mercadeo y comercialización de productos**

Área Crítica:	Problemas:	Alternativas de Solución
Capacitación (selección de materiales, proceso, Envasado, etiquetado, legislación, identificación de mercados, etc.)	1-Falta de conocimientos para innovar con procesos que den nuevas formas de comercialización de valor agregado	Capacitación en industrialización con INA y Misión Taiwan
Adquisición de Equipo: Disponibilidad, calidad, precios, asesoría y capacitación para su utilización	1-No se tiene equipo para procesar y agro industrializar	El proceso de capacitación en conjunto con el crédito para la adquisición del equipo necesario (CNP y otros)
	2-No existe la infraestructura adecuada ni el equipo idóneo	Mejorar el diseño de la planta de empaque y acondicionamiento de la misma
Servicios: Disponibilidad, constancia (transporte, Asistencia Técnica, tel, Internet, cuarto frío, capacitac en gerencia)	1-No existe infraestructura para el proceso de industrialización y su posterior manejo de producto elaborado. .	Gestión de recursos para la obtención de equipo de infraestructura.
	2- Falta de capacidad Gerencial	Gestionar cursos de capacitación en agroindustria, mercadeo, comercialización y Gerencia
	3- Falta de condiciones	Mejorar las condiciones para el proceso de agroindustria y comerc

Organización: (para los proceso de acopio, industrialización, mercadeo, transporte, comercialización etc.)	1- No existe ; La asociación actual de productores no fue preparada para la realización de las actividades y la comercialización	Unión y consolidación del grupo hasta consolidarse
	2- No se tiene la capacitación para desarrollar procesos de acondicionamiento del producto	Buscar capacitación e implementar procesos formales con todos los niveles de la organización
	3- No hay gestión de comercialización	Capacitación, definir un Plan de Comercialización en forma organizada y acorde a la producción.
	4- Falta de información	Identificación de la misma a través de INTERNET INFOAGRO

Integración de la Comisión Técnica Regional

- NOMBRE DE LOS INTEGRANTES DE LAS COMISIONES TÉCNICAS POR AGRO-CADENA, SUS RESPONSABILIDADES E INSTITUCIONES U ORGANIZACIONES QUE REPRESENTAN 1/**

NOMBRE	RESPONSABILIDADES COMO ACTORES DE LA CADE- NA	INSTITUCIONES U OR- GANIZACIONES QUE RE- PRESENTAN
Norma Salazar Ruiz	Coordinadora Regional Agro cadenas	MIPRO
Miguel Escalante Arias	Coordinador Agrocadena Guayaba	MIPRO
Alberto Montero González	Gerente Programa Frutales Exóticos	MIPRO
Juan Manuel Benavides	Equipo Técnico Regional	MIPRO
Johel Campos	Equipo Técnico Regional	ASOCANJELITO
Oldemar Arias López	Presidente Asocanjelito	IDA
Juan Pastor Somarriba Mejías	Miembro Equipo COSEL	CNP
Alberto Sáenz Chávez	Apoyo Comercialización	CNP
Luis Fernando Méndez	Apoyo Comercialización	CNP
Miguel Carballo	Apoyo Comercialización	

