

COMERCIALIZACION DEL MANGO EN EL MERCADO DE COSTA RICA

**ING. MIGUEL MONTERREY LOPEZ
PIMA - CENADA**

I. Introducción.

La comercialización del mango en Costa Rica a nivel interno, es fuertemente influenciada por el comportamiento del proceso de exportación de la fruta.

La gran mayoría de la fruta comercializada en fresco a nivel nacional es la que no califica para la exportación. El Centro Nacional de Abastecimiento y Distribución de Alimentos (CENADA), principal central mayorista del país, se constituye en el punto en donde converge gran parte de esa fruta.

En el país, está centralizada la producción de la fruta comercializable en la Región del Pacífico Central, dándose a su vez una fuerte influencia estacional de la producción y por ende de los precios.

Los procesos de comercialización a nivel nacional están relativamente poco desarrollados en comparación con otros cultivos de fuerte tradición en el país (caña de azúcar, café, carne de bobino entre otros), por lo tanto la normativa relativa a la calidad, así como en su manejo poscosecha, manifiestan deficiencias básicas en lo que respecta al mercado nacional.

En general, en virtud de los niveles de precios que se generan a nivel internacional, la fruta para consumo nacional, no recibe la atención debida en cuanto a comercialización se refiere.

En esta exposición se presentan algunas estadísticas relativas a la comercialización del mango, generadas a través del Sistema de Información de Mercados Mayoristas (S.I.M.M.) del CENADA.

Objetivo:

Describir los aspectos de la comercialización de mango en Costa Rica, con énfasis en el producto transado en el Centro Nacional de Abastecimiento y Distribución de Alimentos (CENADA).

II. Oferta

Los mayores flujos de mango en el CENADA, proceden de la zona del Pacífico seco del país. Al haberse desarrollado en esta zona en el cultivo de mango para exportación, es natural su aporte en el abastecimiento en los mercados mayoristas. De esta manera, el mercado nacional se llega a convertir en la demanda para el volumen "residual" de estas fincas dedicadas a la actividad exportadora.

Cuadro 1. Procedencia de la "Manga Grande"* en CENADA
Según provincia. Período 1995.

Provincia	Volumen Kg	%
Alajuela	742,515	79.00
Puntarenas	166,845	17.75
Guanacaste	16,950	1.80
San José	13,710	1.45
Total	940,020	100.00

Fuente: SIMM - PIMA.

* La denominación "Manga" en Costa Rica, obedece a las variedades de mango de mayor tamaño.

En la provincia de Alajuela, los cantones de mayor aporte de la fruta al CENADA lo constituyen; Orotina con un 50.42% de la oferta total de la provincia, seguido por Atenas con un 37.51% , y San Mateo con un 10.32%.

Para efectos de recolección de información, el PIMA realiza una clasificación interna, denominándose como "*mangas grandes*" los mangos de las variedades; Tommy Atkins, Haden, Irwin, Keitt y Mora entre las principales. Las "*mangas pequeñas*" se refieren a las variedades; Papa y Mecha. El mango "*maduro*", corresponde al mango Caribe y Criollo y por último, el "*mango verde*", es el mango criollo que no ha llegado a su madurez fisiológica.

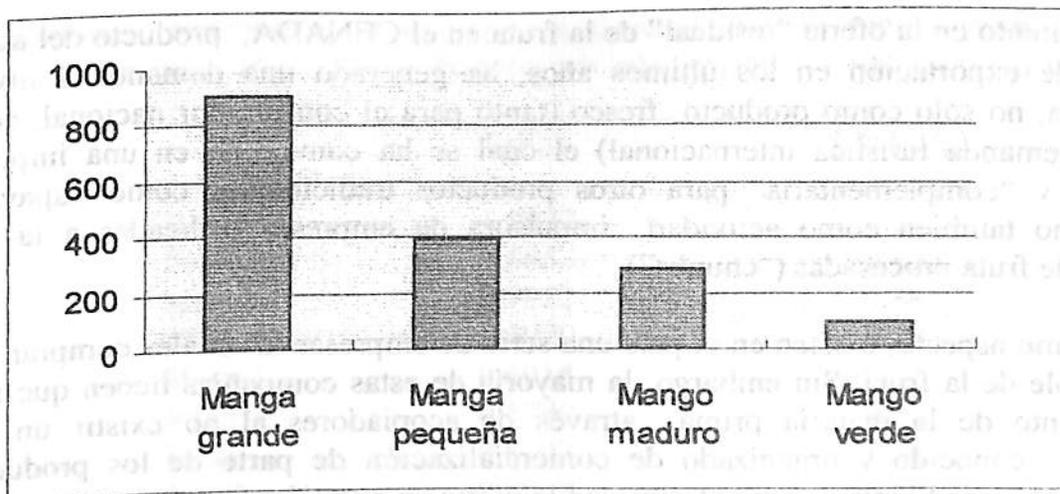


Gráfico 1. Composición y volumen de mango comercializado en CENADA para 1995. En toneladas.

Para las denominadas "manga grande", el volumen de comercialización en el CENADA ha registrado un movimiento importante a partir de 1990, pasando de 363.89 toneladas en 1985 a 800 toneladas en 1990, manteniendo un crecimiento sostenido para el último lustro.

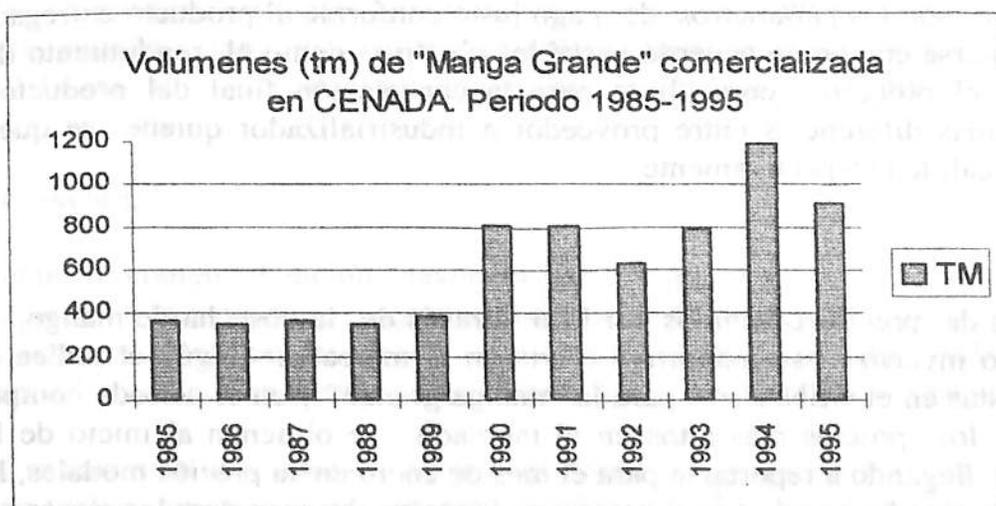


Gráfico 2. Volúmenes de "manga grande" comercializada en el CENADA Periodo 1985 - 1995. En Toneladas.

Este crecimiento en la oferta "residual" de la fruta en el CENADA, producto del aumento en la actividad de exportación en los últimos años, ha generado una demanda a nivel nacional significativa, no solo como producto fresco (tanto para el consumidor nacional, como para la creciente demanda turística internacional) el cual se ha convertido en una importante fruta "sustituta" y "complementaria" para otros productos tradicionales como papaya, sandía y banano, sino también como actividad impulsora de empresas dedicadas a la exportación estacional de fruta procesadas ("chunks").

En este último aspecto, existen en el país una serie de empresas las cuales compran el volumen no exportable de la fruta. Sin embargo, la mayoría de estas compañías tienen que negociar el abastecimiento de la materia prima a través de acopiadores al no existir un mecanismo ampliamente conocido y organizado de comercialización de parte de los productores que permita negociar en bloque y con anterioridad la oferta en cuestión.

Lo anterior, provoca que algunas de estas empresas ingresen al mercado internacional a mitad de cosecha ya que los precios de la materia a inicios de la misma no son rentables tomando en cuenta el precio del producto terminado a nivel internacional. Considerando el comportamiento de precios nacionales, es factible que una negociación temprana con este tipo de empresas provoque una prolongación de buenos precios (usualmente dados solo al inicio de cosecha) pagados al productor para su comercialización a nivel nacional, al provocarse una disminución en la oferta de la fruta fresca en el mercado.

Un aspecto importante que podría fortalecerse en una eventual relación productor-industrializador, son los parámetros de pago justo conforme al producto entregado. Para esto, deben determinarse en común acuerdo variables objetivas como el rendimiento de la fruta una vez finalizado el proceso, como base para la cancelación final del producto. Lo anterior eliminaría algunas diferencias entre proveedor e industrializador quienes se quejan de malos precios y mala calidad respectivamente.

III. Precios.

Las variaciones de precios obtenidos por kilo a través de la cosecha de mango, presentan un comportamiento inverso a su respectiva oferta en el mercado. Según el índice estacional de precios mayoristas en el CENADA, para la "manga grande" y en el período comprendido entre 1989 y 1995, los precios más altos en el mercado, se obtienen al inicio de la temporada (inicios de año) llegando a reportarse para el mes de enero en su precios modales, hasta un 92% sobre el precio promedio anual. Los precios mas bajos se obtienen para los meses comprendidos entre abril y julio, llegándose a precios de hasta un 43% por debajo del precio promedio.

**Cuadro 4. Índice estacional de precios mayorista para la “manga grande”
Período 1989 - 1995 y Precios por kilo en 1995. CENADA, Costa Rica.**

Mes	Índice	\$ */ kilo
Enero	1.9237	0.95
Febrero	1.8853	1.13
Marzo	0.7952	0.38
Abril	0.6920	0.27
Mayo	0.6018	0.27
Junio	0.5789	0.30
Julio	0.6292	0.38
Agosto	0.8938	0.45
Setiembre	-	-
Octubre	-	-
Noviembre	-	-
Diciembre	-	-

Fuente: SIMM - PIMA

* US\$: ₡176.55 x 1 a mayo 95.

En 1995, no se presentaron variantes significativas respecto al comportamiento tradicional de precios por kilo pagado al mayorista. El mayor precio modal se presentó en el mes de febrero pagándose \$ 1.13 por kilo. Los menores precios se presentaron en los meses de abril y mayo pagándose \$ 0.27 por kilo.

IV. Comercialización.

Tradicionalmente, la comercialización mayorista del mango en Costa Rica se ha desarrollado por los “cosecheros” y “acopiadores”, agentes encargados de realizar las funciones de cosecha, selección, empaque, maduración, transporte y comercialización de la fruta. Sobre este aspecto, la participación del productor en general, se ha limitado a la venta de su producción en la finca.

Estos agentes, se encargan de visitar las fincas y ofrecer por adelantado la compra de la cosecha, esta compra se realiza muchas veces antes de la “floreación”. En este caso, los “cosecheros” se encargarán de las labores previas a la cosecha como lo son, el control de malezas, las aplicaciones de agroquímicos, etc.

La unidad de comercialización mayorista es la caja, este empaque es confeccionado en madera de desecho de aserraderos (“costilla”), sus dimensiones son 44 cms largo x 20 cms alto x 37 cms alto, con una capacidad de 15 kilos. Normalmente, estas cajas están forradas internamente con papel periódico como coadyuvante en el proceso de maduración realizado con carburo de calcio.

El transporte usual para este producto, son camiones con capacidad de dos a tres toneladas, los cuales tienen un tiempo de recorrido promedio de 60 a 90 minutos por carretera asfaltada desde la principal zona de producción (Pacífico Central) al CENADA.

El número de comerciantes promedio que ofrecen el producto en el mercado mayorista es de 25. Los días de comercialización en el CENADA son los lunes, miércoles y viernes con un horario de 2:00 am a 8:00 am. Este producto se transa en una zona abierta del mercado denominada "zona de camión a camión", y los principales desasbastecedores de la fruta son los dueños de puestos en los mercados municipales, propietarios de restaurantes, de verdulerías, vendedores ambulantes, proveedores de supermercados e instituciones estatales.

Uno de los aspectos relevantes en la comercialización del mango a nivel mayorista, es la gran variación de la calidad en la fruta ofrecida al consumidor durante la cosecha. Esto es, que mientras duran los procesos de exportación la calidad ofrecida al mercado nacional es buena, sin embargo, una vez finalizado este proceso (exportación), se descuidan las plantaciones menospreciando el poder de compra del consumidor nacional y obteniéndose como producto, una fruta de inferior calidad (manchada y con gusanos), esta fruta tiene como demanda, los tramos de los mercados municipales, las fruterías, comercio ambulante, ferias del agricultor, etc. Este descuido en la producción, llega a limitar casi siempre la presencia de la fruta en los segmentos de la demanda importantes que pagan por fruta de buena calidad. Actualmente, los esfuerzos que se realizan por mantener fruta de calidad en el mercado durante toda la cosecha, son pocos, no abastecen el mercado y obedecen a la visión de empresarios y no a una política de desarrollo de la actividad de parte de los productores organizados. Esto último, sería un punto de estudio interesante de parte de los dirigentes de esta actividad, en beneficio de los productores en las distintas zonas de producción.

V. - ANEXOS

COSTA RICA
MANGA GRANDE: INDICE ESTACIONAL DE OFERTA
AL POR MAYOR EN EL CENADA
(Período 1989-1995)

MES	VOLUMENES MENSUALES EN TONELADAS							INDICE ESTACIONAL
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	
ENERO	2,50	2,25	0,38	1,80	1,50	36,96	16,92	0,0562
FEBRERO	50,91	16,31	51,69	131,24	19,91	112,46	48,32	0,4823
MARZO	110,91	75,59	126,32	247,64	75,65	284,10	227,49	1,3429
ABRIL	179,27	131,06	201,18	284,58	106,44	319,19	180,65	1,7395
MAYO	127,34	108,96	184,75	204,08	179,33	541,71	201,35	1,7471
JUNIO	85,58	80,45	121,40	172,35	211,64	457,79	151,74	1,4193
JULIO	36,21	86,85	86,66	132,33	159,86	201,71	68,57	0,9297
AGOSTO	10,25	27,33	12,08	44,58	66,38	71,61	9,75	0,2831
SEPTIEMBRE								
OCTUBRE								
NOVIEMBRE								
DICIEMBRE								
PROMEDIO	75,37	66,10	98,06	152,33	102,59	253,19	113,10	1,00

COSTA RICA
MANGA GRANDE: INDICE ESTACIONAL DE PRECIOS
AL POR MAYOR EN EL CENADA
(Período 1989-1995)

MES	PRECIOS MODALES AL POR MAYOR (Colones/caja)							INDICE
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	ESTACIONAL
ENERO	500	1800	2500	800	1500	2500	2500	1,9239
FEBRERO	500	2000	1000	1500	1500	2500	3000	1,8853
MARZO	500	600	600	700	500	600	1000	0,7952
ABRIL	500	400	500	500	500	800	700	0,6920
MAYO	350	500	450	450	500	500	700	0,6018
JUNIO	300	400	400	500	500	500	800	0,5789
JULIO	350	400	400	500	500	600	1000	0,6292
AGOSTO	300	400	400	450	1500	1500	1200	0,8938
SEPTIEMBRE								
OCTUBRE								
NOVIEMBRE								
DICIEMBRE								
PROMEDIO	412,50	812,50	781,25	675,00	875,00	1.187,50	1.362,50	1,00