



UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA

Sistema de Estudios de Postgrado

LA FORMULACIÓN DE PROYECTOS Y LA UTILIZACIÓN DE CONTRATOS DE VENTA EN LAS ACTIVIDADES AGROPECUARIAS

TRIBUNAL EXAMINADOR:

DIRECTOR DE POSTGRADO:	DRA. LISSETTE BRENES
DIRECTOR ESCUELA ADMINISTRATIVA:	DR. RODOLFO TACSAN
COORDINADORA DEL PROGRAMA:	MBA. KATIA CHACÓN
DIRECTOR DEL T.F.G.	MBA. MAXIMILIANO BONILLA

ESTUDIANTE:

WILLIAM ESQUIVEL.

1-985-999

LA FORMULACIÓN DE PROYECTOS Y LA UTILIZACIÓN DE CONTRATOS DE VENTA EN LAS ACTIVIDADES AGROPECUARIAS

Selección de la modalidad

El ensayo se perfila como una herramienta practica para desarrollar este tema, especialmente porque permite realizar un análisis de la situación sin necesidad de profundizar en casos específicos.

La generación de proyectos agropecuarios y sus deficiencias en los procesos de comercialización son un problema general que agobia a todo el sector costarricense, este tipo de problemas los padecen tanto los productores de artículos con ciclos cortos como las hortalizas, así como los de ciclos largos como la producción de frutales.

Por su carácter de amplitud el ensayo permite utilizar una variedad de fuentes primarias y secundarias de fácil acceso y con una disponibilidad abierta en todo el sentido de la palabra.

El inconveniente que presentan el estudio de casos y el artículo científico es la disponibilidad y apertura de las fuentes para realizar este tipo de modalidad, en el estudio de casos se requiere la apertura total por parte de la fuente para realizar un análisis consiente de la situación, al igual el estudio científico que requiere de apertura, tiempo y disponibilidad para la recolección de datos.

El ensayo permite desarrollar la capacidad de análisis, ya que estimula los procesos de recolección de datos y su interpretación, junto con la capacidad analítica para el tema escogido sin necesidad de limitar el estudio a un caso o hecho aislado. La capacidad de síntesis también se ve estimulada gracias a la gran cantidad de información generalizada que se encuentra disponible en el medio, del ensayista depende el grado de especificación que abarque el trabajo.

El ensayo por ser una herramienta practica, por la amplitud que puede cubrir y por la invitación al análisis es la modalidad que más se ajusta al tema escogido como proyecto de graduación.

El Sector Agropecuario

Costa Rica se ha constituido en un país con una serie de estándares de vida que le ubican dentro del bloque de países en vías de desarrollo e inclusive en varios aspectos ha alcanzado niveles similares a los países del primer mundo, gran parte de este progreso debe su origen al trabajo realizado por el sector agropecuario, sector que se ha encargado de brindar el sostén socioeconómico requerido para estos logros, no solo por el aporte de las crecientes exportaciones en ese entonces sino también por su apoyo a la economía doméstica.

Actualmente ante el marco de la globalización, caracterizado por la formulación de tratados de libre comercio, se hace necesario un replanteamiento de las actividades que envuelven a cada sector productivo del país, de manera tal que se logre una preparación eficaz para poder afrontar la apertura comercial de manera competitiva; y como es de esperarse el sector agropecuario no ha quedado fuera de este replanteamiento.

La elaboración de un plan de desarrollo sectorial permitió descubrir, mejor dicho evidenciar una serie de problemas que han venido atormentando al agro costarricense desde sus orígenes hasta llegar a convertirlo en el sector problemático y subdesarrollado del que día a día escuchamos malas noticias.

Para la formulación del plan se utilizó la segmentación del país en regiones, división que se convirtió en el elemento clave para determinar las necesidades imperantes de los productores de cada zona del país. A pesar de esta división, de la gran variedad de características, de los diferentes tipos de productos y productores se pudieron encontrar ciertas variables comunes a nivel nacional, en donde la diferencia la constituye el grado de apoyo o necesidad para solucionarlas.

La comercialización se constituye en una de las variables comunes que afectan a cada uno de los productores nacionales y dentro de esta variable cabe señalar una serie de aspectos relacionados la falta de un proceso claro de formulación y evaluación de proyectos o el desarrollo deficiente del mismo, en los que la única guía esta dada por la tradición y no por el desarrollo del mercado. Todo esto sumado a la falta de atención de las necesidades de los consumidores, las limitantes propias del agro y la inexistencia de sistemas de coordinación productiva incrementan la problemática vivida por los miembros del sector agropecuario.

La utilización de contratos sobre la producción parece ser una solución razonable para la crisis que experimenta la actividad agrícola, sin embargo debe darse un análisis entre las posibilidades, beneficios y requerimientos que esta alternativa tiene dentro de la formulación de los proyectos.

En síntesis la inexistencia del proceso de formulación y evaluación de proyectos se constituye en la principal fuente generadora de problemas para el sector agropecuario nacional.

En el presente ensayo se pretende esbozar un análisis sobre la problemática del sector agropecuario; citar los pasos de la formulación y evaluación de proyectos en el ámbito agropecuario; y finalmente presentar la utilización de contratos como una herramienta complementaria en la superación del área agrícola.

Problemática del sector agropecuario

El sistema agrícola productivo esta integrado por una serie de procesos interconectados mediante los cuales se parte de la observación hasta llegar a la satisfacción de las necesidades de los consumidores. Enmarcados en este proceso integral se han detectado una serie de deficiencias que varían tanto en intensidad como en la importancia que tienen para la producción en sí.

En la búsqueda del desarrollo del sector agrícola, el papel que interpreta el Estado como promotor, ha sido deficiente durante años, sin embargo la formulación del “Programa de Reconversión Productiva del Sector Agropecuario Costarricense” (PRPSA) elaborado para el año 1999 se ha constituido en una fuente de primera mano en la que se detectan los principales problemas que han venido agobiando al agro, no solo a nivel nacional sino que se hila un poco más

delgado y se logra una determinación de problemas a nivel regional, aislando así la variabilidad cultural y productiva que envuelve a cada zona del país.

La utilización de la regionalización permite el desarrollo de medidas gubernamentales enfocadas y más precisas tendientes a solucionar los problemas detectados pero siempre queda una necesidad debido a que no se llegan a plantear soluciones para la problemática estructural en el desarrollo de los proyectos agrícolas.

La revisión del diagnóstico regional del sector agropecuario incluida en el PRPSA muestra una serie de aspectos claves en los que se detectan deficiencias. Por otro lado se aprecia una coincidencia de estos factores en todas las regiones del país lo que facilita la incorporación de bloques problemáticos que se pueden ligar a la teoría de la formulación de proyectos para alcanzar mejores resultados que se orienten al desarrollo sectorial.

Los principales bloques detectados son el referente a los aspectos productivos; el de carácter social y organizacional; y finalmente el de la comercialización. La exposición de cada uno de estos bloques le permitirá al lector un acercamiento con la realidad vivida en la agricultura nacional.

Deficiencias en los aspectos productivos

Las deficiencias agrupadas en este punto, se caracterizan porque son consecuencias directas e indirectas de un mal planteamiento del paquete técnico a utilizar y por la falta de capacitación para desarrollar con éxito el sistema productivo.

El primer problema que enfrentan los agricultores es la falta de capacitación en el área técnica, muchos se han dedicado a esta actividad desde sus comienzos utilizando prácticas poco rentables y de bajos rendimientos, lo que convierte esta actividad en una fuente de pobreza debido a que no se recupera la inversión a la hora de vender los productos.

El uso de un paquete tecnológico inadecuado para las características de la explotación ocasiona problemas como el desgaste de los recursos entre ellos el agua y el suelo. El desgaste ocasiona un descenso en los rendimientos que solo puede superarse mediante la inversión en riego y fertilizantes aumentando los costos de producción llegando finalmente a una pérdida de competitividad y con ella al colapso productivo.

La utilización de tecnologías no convalidadas para las características propias de cada región involucra la utilización de sistemas productivos que esta lejos de los pequeños productores y que involucran la necesidad de inversiones fuertes en capital; y que al final arrojan rendimientos pobres por que no se consideraron los factores ambientales dentro del paquete tecnológico.

La capacitación es una forma de superar este primer escalón, aprender sobre las necesidades y requerimientos del proyecto facilita el desarrollo y permite maximizar los ingresos según sean las condiciones del sistema productivo donde se pretenda invertir.

Instituciones como el MAG, las universidades y las ONG se preocupan por brindar la asistencia y descubrir mejores paquetes tecnológicos que incrementen el rendimiento. Sin embargo esta búsqueda genera problemas ya que los paquetes no están al acceso de todos los agricultores por falta de comunicación o porque requieren de inversiones considerables que dejan fuera del juego a los pequeños productores.

La determinación clara y concisa de los recursos disponibles es otro factor que permite seleccionar la tecnología que más se ajuste a las necesidades del productor y de la zona.

Finalmente en el área productiva debe mencionarse el factor crédito y la prontitud del mismo, ya que la disponibilidad del financiamiento es vital para poder incorporar el paquete productivo de una manera eficiente, un atraso en los pasos del paquete ocasiona pérdidas que al final se pueden volver inmanejables para el proyecto. Actualmente el sistema crediticio nacional, no maneja paquetes financieros acordes con las necesidades imperantes en el sector productivo agropecuario, que contengan tasas de interés atractivas y programas de amortización de pagos acordes con la realidad del cultivo que se está desarrollando.

Problemas de carácter social y organizacional

La caracterización de los productores se vuelve de vital importancia en este tópico, primero que nada los agricultores son personas de una visión cortoplacista, a nivel de sociedad los ticos son personas aisladas que únicamente se agrupan para la solución de problemas comunes pero rara vez lo hacen para fomentar el desarrollo; la ausencia de intereses comunes de cohesión en el campo productivo y comercial generan un sector demasiado individualista en el que las agrupaciones generalmente son asociativas sin fines de lucro, no con tendencias corporativas y empresariales.

La débil gestión empresarial que muestran las organizaciones se debe a la deficiente estructura y cohesión organizacional, causadas por la falta de liderazgo, la rivalidad entre las organizaciones, la falta de concientización de los productores, la baja escolaridad y la resistencia al cambio.

Esta debilidad organizativa imposibilita a los productores formar frentes de desarrollo que aprovechen las economías de escala, y que adquieran suficiente poder negociador para lograr reducir los costos y obtener mejoras en los rendimientos de la actividad.

La falta de capacitación en aspectos organizacionales origina caos en las agrupaciones, las cuales se ven presa de desfalcos y desinterés por parte de los miembros; en segundo lugar la forma aislada en que el costarricense se comporta ocasiona problemas en todas las agrupaciones, se cuestionan los

métodos a seguir, se presenta la desconfianza no solo a niveles administrativos sino también entre los mismos asociados y finalmente se presenta la desintegración de las agrupaciones.

Junto a la problemática organizativa se incrementa la problemática social en la que el desempleo del sector incrementa las migraciones, las cuales agrandan los anillos de miseria que rodean a las ciudades convirtiéndose en impulsores de la pobreza nacional.

Problemática de la comercialización

La comercialización, sin lugar a duda, es el principal problema que aqueja al sector agropecuario. El llegar a producir sea solo o asociado genera una cosecha que debe ser colocada en el mercado, una serie de productos que deben llegar a los consumidores, sin embargo estos productos se pierden por diferentes factores como lo es la sobre producción, la falta de canales de comunicación y la escasez de contactos para colocar la cosecha.

Este problema genera la mayor cantidad de pobreza y no discrimina entre la producción local o la internacional. Siendo esta última la menos afectada ya que la utilización de contactos muchas veces sostiene la colocación de productos, sin embargo debe de haber un ajuste con los precios internacionales y la ganancia que esperan recibir los intermediarios.

Algunos de los factores que intervienen en los deficientes procesos de comercialización agropecuarios son el desconocimiento de las estrategias de mercadeo, el limitado poder de negociación, la misma problemática organizacional y de gestión empresarial; y la escasez de un sistema de información eficiente que brinde datos acertados del comportamiento de los mercados.

La diversificación productiva, la incorporación de un mayor valor agregado mediante la agroindustria son formas de incrementar la variabilidad de la oferta reduciendo en cierta forma los efectos de una sobreproducción para un artículo determinado, pero por otro lado la intermediación sigue succionando las pocas ganancias que reciben los agricultores.

La falta de una formulación clara del proyecto, la omisión de una o varias etapas de este proceso y la no evaluación de la bondad del proyecto son en si mismas la raíz de la problemática agrícola detectadas en este esbozo general de los problemas del sector. Sería conveniente visualizar cada una de las etapas del proceso de formulación y evaluación de proyectos para relacionarlas de manera directa o indirecta con el esbozo presentado anteriormente.

Formulación y evaluación de proyectos

La formulación y evaluación de proyectos se constituye en una verdadera guía para evitar las producciones a ciegas, de manera tal que se logre la máxima rentabilidad posible para la inversión que se va a realizar.

El primer paso antes del proceso de formulación de proyectos es la identificación de las oportunidades de negocios, aquí el agricultor pone sobre el papel todas aquellas ideas de inversión que detecte en el medio o en las que desee incorporarse, una vez determinadas se debe realizar una evaluación preliminar para determinar cual oportunidad se ajusta más a las capacidades ya sean tanto tecnológicas como financieras que posee el productor.

Se debe evaluar cuales son los conocimientos básicos que se poseen y cuales son indispensables para realizar la actividad deseada. Además se debe cuestionar la viabilidad de acceder a los recursos y conocimientos claves para la producción; con este cuestionamiento se realiza el primer filtro para seleccionar un proyecto. De aquí se procede con un estudio de prefactibilidad en el que se le empieza a dar cuerpo a la idea que se pretende desarrollar.

Dentro del estudio de prefactibilidad, el estudio de mercado es un paso importante ya que aquí se conoce como esta la oferta y demanda del producto a desarrollar, se revisa el entorno, se determina y estudia a la competencia así como se determina cual será el precio del producto.

La realización del estudio técnico se encamina dentro del contexto de la primera agrupación de la problemática, aquí se plantean cada una de las características del cultivo, como lo es el tiempo de producción, la programación del esquema productivo, además se determina cual es el nivel de producción óptimo para la actividad a desarrollar, cual debe ser la localización apropiada para no tener problemas de infraestructura, cual es el paquete tecnológico a utilizar y los requerimientos de capital entre otros.

Finalmente el estudio económico y financiero permite evaluar los costos, las inversiones, las fuentes de financiamiento, la carga financiera y lo más importante la rentabilidad esperada del proyecto.

La realización de este esquema de evaluación de proyectos requiere de una inversión en dinero y tiempo por lo que son pocas las organizaciones que desarrollan este tipo de metodología para determinar en que actividades es rentable establecerse; sin embargo este tipo de inversión esta fuera del alcance de los pequeños productores por lo que el papel del Estado en estos casos es el de investigador de mercados, analista y promotor de aquellas ideas que manifiesten una buena rentabilidad.

Sin embargo el Estado no es capaz de considerar los costos de transacción en los que se verían implícitos los productores al desarrollar el proyecto, es por esta razón que muchas veces un proyecto o una serie de propuestas fracasan y en vez de traer el desarrollo ocasiona la ruina de los productores que se embarcan en la iniciativa estatal.

La utilización del proceso de formulación y evaluación de proyectos permite solucionar o mitigar en alguna forma los problemas de carácter productivo.

En cuanto a los aspectos sociales y organizacionales se requiere una intervención directa del Estado de carácter educativo en la que se oriente a cada productor actual y futuro sobre las ventajas del trabajo en equipo, además el mismo mercado le mostrará a los productores que la integración y trabajo conjunto son requisitos fundamentales para competir en una era de libre comercio.

El estudio de mercado como indicador de la situación de la competencia se convierte en un gran aliado para la decisión del proyecto, sin embargo sus aportes al proceso de comercialización no han pasado de ser meramente descriptivos.

Es en estos momentos, en los que se requiere reforzar el estudio de mercado incorporándole los diferentes tipos de negociaciones en los que el productor puede participar y tratando de establecer contactos para el establecimiento de los canales de comercialización, ya que muchas veces se utiliza la teoría para determinar la existencia del comercio y sus medios, se da por un hecho la factibilidad de la comercialización pero a la hora de llegada el productor se ve bloqueado porque no se establecieron contactos o porque no se detectó de antemano que el canal está acaparado por otro productor.

Existen diferentes maneras en las que el sector agropecuario a tratado de solucionar los problemas de comercialización, un ejemplo de ello son las cooperativas en las que se paga por adelantado la cosecha, formulaciones de tratos, y la utilización de contratos de compra. Es por esta razón que el establecimiento de contratos se vuelve necesario en el desarrollo del agro.

Sin embargo cada una de estas formas de negocios presentan una serie de problemáticas ya sea desde el punto de vista del oferente o del demandante; además a la hora de formularlas se plantean como operaciones de tipo industrial por lo que se excluyen una serie de factores típicos de la agricultura y que son generadores de alto riesgo como los factores climáticos, las plagas y los desastres naturales.

Los contratos de venta

Los contratos de venta no son una figura novedosa, pero en el sector agropecuario son empleadas raramente, prácticamente es el sector exportador quien se maneja en esta forma.

El contrato es el establecimiento de una obligación por parte del productor de abastecer a un comprador con una cantidad establecida de producto que cumpla con una serie de requisitos previamente determinados y la obligación del comprador de pagar un precio acordado por ese producto.

La utilización de contratos requiere de un grado de madurez y una alta responsabilidad por parte de productores y compradores, la responsabilidad es uno de los requisitos fundamentales para el trabajo eficiente de este medio de negociación pero a pesar de esto la poca seriedad o la búsqueda de mejores precios momentáneos hace que los productores violen los acuerdos y vendan la mercancía al mejor postor, perjudicando así el establecimientos de nuevos contratos y sujetándose nuevamente a las rigurosidades del mercado.

La funcionalidad de los contratos le permite al productor acceder a facilidades de crédito y la ventaja principal es que cuenta con una demanda claramente establecida por lo que puede coordinar de la mejor manera posible el sistema de producción asegurándose así una entrada constante de ingresos.

El establecimiento de un contrato mejora los controles de los niveles de producción, evitando así la sobre producción y con ello la caída de los precios. Además permite coordinar mejor la dedicación de las tierras para lograr óptimos resultados.

Una ventaja de la utilización de contratos a futuro es la preparación de los productores para incursionar en las bolsas de productos agropecuarios, las cuales se manejan de manera similar a las bolsas de valores, las cuales se constituyen en los verdaderos mercados a futuro de la producción agropecuaria.

Si bien es cierto en Costa Rica existe una bolsa de productos agropecuarios esta no ha tenido desarrollo alguno debido a la falta de visión de futuro de los

empresarios costarricenses, y a las experiencias negativas con la utilización de contratos.

Los contratos permiten mejorar la formulación de los proyectos ya que se logra asegurar un ingreso mínimo valorado por el costo del contrato, a la vez que se puede probar si la escala de planta realmente esta acorde con las previsiones establecidas en el estudio de mercado.

En la formulación de proyectos, los contratos de venta le darían mayor validez a las estimaciones de las rentabilidades y de los retornos de la inversión. Máxime que si se consideran los costos de transacción, para evitar esas valoraciones incompletas que generalmente se entregan debido a la falta de consideración de todos los factores interventores en el proceso productivo.

Desde el punto de vista económico los costos de transacción se definen como los costos que supone medir aquello que se esta transando y supervisar el cumplimiento de acuerdos, están relacionados con la capacidad negociadora que tiene el productor, sin embargo no existen definiciones precisas de este concepto pero se reconoce que son los costos asociados a establecer, supervisar y hacer cumplir contratos. Los costos de transacción se derivan de una o más de las siguientes actividades:

- La búsqueda de información sobre el precio y calidad de los bienes, de insumos y servicios, así como la búsqueda de compradores o vendedores potenciales.
- La evaluación del poder de negociación relativo de los compradores y vendedores.
- La generación de arreglos contractuales
- La supervisión de las contrapartes en el contrato para verificar que se cumpla

- Hacer que el contrato se cumpla.

Generalmente los costos de transacción se pueden agrupar en varias categorías como lo son los costos de información, los de negociación y los de supervisión.

Los costos de información ocurren antes de hacerse efectiva la transacción e incluyen los costos que supone obtener datos sobre precios y productos, así como identificar a las contrapartes comerciales. Los costos de negociación atañen al desarrollo de la transacción y suelen incluir comisiones, el establecimiento de los términos exactos de la transacción y la fijación de los contratos (formales o informales). Por último, los costos de supervisión se producen luego de la transacción y suelen vincularse a la necesidad de asegurar la calidad convenida y el cumplimiento de los pagos tal y como fueron acordados.

En todo proceso de comercialización están implícitos los costos de transacción, sin embargo muchas veces no son considerados y son cargados a diferentes etapas de la producción como gastos de operación. Sin embargo el establecimiento de contratos podría en cierta forma limitar o controlar este tipo de gastos, a manera en que van transcurriendo los ciclos productivos.

Además podrían considerarse como un costo necesario especialmente cuando se trata de lograr el mejor precio posible para la producción que deseamos comercializar.

Si bien es cierto, la formulación de un contrato trae consigo una serie de costos, estos al largo o mediano plazo pueden solventar los costos asociados con la investigación continua de mercados.

Recapitulación

El sector agropecuario se ha constituido en el soporte de la economía nacional, sin embargo en los tiempos se ha visto presa de una serie de problemas que arrastra desde tiempos remotos.

Estos problemas fueron puestos en evidencia al desarrollar y plan de reconversión productiva, además se pueden clasificar en 3 grandes grupos como lo son los de productividad, los del área social organizacional y la comercial.

Si bien es cierto el seguimiento de los pasos para la formulación y preparación de proyectos ayudan a solucionar gran parte de esta problemática, se requiere de la intervención del Estado para tratar de cambiar la mentalidad del sector productivo.

Por otro lado el área de comercio necesita un apoyo adicional al que brinda el estudio de mercado ya que este termina siendo un trabajo descriptivo y se olvida de las relaciones productor consumidor.

El desarrollo de las negociaciones para la venta pretende llenar ese vacío, además el desarrollo de contratos de venta permite realizar mejores cálculos para analizar las bondades del proyecto.

Como requisitos fundamentales para el desarrollo de contratos están la responsabilidad y la seriedad.

Finalmente la utilización de los contratos permite garantizar un ingreso mínimo en el proyecto, el cual puede incrementarse con la elaboración de nuevos contratos.

Como propuesta para estudios venideros nace la inquietud por saber cual es la relación beneficio – costo de la utilización de contratos, averiguar que tan factible es trabajar mediante su establecimiento o por el contrario tener que negociar continuamente la producción durante los diferentes ciclos productivos del cultivo en el que se pretende invertir. Cuantificar el valor que tiene cada una de las acciones que realizamos para poder colocar nuestro producto en el mercado, para determinar el máximo beneficio o ahorro a esperar si escogemos entre un contrato o las negociaciones directas.

Otro tema de estudio para futuras investigaciones se relaciona con la capacitación en el sector agropecuario en donde surgen interrogantes como: hasta donde llegan las opciones o alternativas de capacitación, la capacitación realmente se proyecta a los pequeños productores, PIMES y Microempresas, se involucran todos los elementos necesarios para la producción y comercialización, y finalmente se evalúa la efectividad de la capacitación y su impacto a largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- BACA, Urbina Gabriel, **Evaluación de Proyectos**, México, Editorial Mc Graw Hill Interamericana S.A., 1995.
- Bolsa de Comercio de Rosario – Departamento de Capacitación y Desarrollo de Mercados, Nicolas Baroffi, [en línea] *Marketing de Futuros, dirigidos a productores agropecuarios*, Argentina, <<http://www.bcr.com.ar/pagcentrales/publicaciones/images/pdf/Marketing%20de%20futuros.PDF>> [Consulta : 23 de Julio de 2003]
- Consejo Nacional de la Producción. MercaNet. [en línea] *Plan nacional anual de reconversión productiva 1999*, Costa Rica, <http://www.mercanet.cnp.go.cr/reconversión/Plan_%20Anual99.htm> [Consulta: 16 de Julio de 2003]
- Coronado C, Harold. **Formulación y Evaluación de Proyectos**. Costa Rica Antología UNED, 2003.
- Infoagro, [en línea] *Sistema de información del sector agropecuario costarricense*, Costa Rica, <<http://www.infoagro.go.cr>> , [Consulta: 01 de Julio de 2003]
- Marín, José Nicolás. **Inversiones Estratégicas: un enfoque multidimensional**. Costa Rica, Asociación Libro Libre, 1995.
- Vargas, R. A. **El Plan de negocios. Formación de emprendedores**. Costa Rica, Centro de Investigación y Capacitación en Administración Pública, CICAP, 1996.
- Villalobos Flores, Arturo. **Mercadeo Agropecuario**, Costa Rica, EUNED, 1990.