

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMÍA



" BOLSA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS Y
COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS BÁSICOS EN LA ECONOMIA
SALVADOREÑA. UNA PROPUESTA ALTERNATIVA"

TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR :

MANUEL ANTONIO PÉREZ
GERMAN WILLIAM RODRÍGUEZ ZELAYA

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

SEPTIEMBRE DE 2002

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTRO AMÉRICA



© 2001, DERECHOS RESERVADOS

Prohibida la reproducción total o parcial de este documento,
sin la autorización escrita de la Universidad de El Salvador

SISTEMA BIBLIOTECARIO, UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rectora : DRA. María Isabel Rodríguez
Secretaria : Licda. Lidia Margarita Muñoz Vela

Decano de la Facultad de
Ciencias Económicas : M.Sc. Roberto Enrique Mena

Secretario de la Facultad de
Ciencias Económicas : Lic. José Wilfredo Zelaya Franco

Asesor : M.Sc. Francisco Anaya Villeda

Tribunal Examinador
PRESIDENTE : M.Sc. Roberto Enrique Mena
1er. VOCAL : M.Sc. José Fernando Flores
2do. VOCAL : M.Sc. Francisco Anaya Villeda

SEPTIEMBRE DE 2002

San Salvador, El Salvador, Centro América

AGRADECIMIENTOS

- INFINITAS GRACIAS : A DIOS TODO PODEROSO, Fuente de toda sabiduría, por permitirme llegar al final de la carrera.
- CON TODO CARIÑO E A la memoria de mi madre, Doña Jesús Pérez Muñoz, IMPERECEDERO AMOR : por guiarme en el camino del responsabilidad y sentir que siempre esta a mi lado.
- POR SU APOYO : A mi esposa Jesús Aguilar, a mis hijos: Manuel Antonio, Patricia y Sandra.
A mis hermanos y demás familia
- MI GRATITUD : A la UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR, mis profesores y amigos y particularmente a M.Sc. Francisco Anaya Villeda por su excelente asesoría profesional.

Manuel Antonio Pérez

- A JEHOVA DIOS Por la oportunidad de existir y disfrutar de su maravillosa TODOPODEROSO : creación.
A MIS PADRES : Quienes en una expresión de amor me dieron el ser y me trajeron a la vida; por sus sabios consejos e interminable amor, así como a mis hermanas y demás familia.
- A MI ESPOSA E HIJOS : Sonia López por su genuino amor y ayuda incondicional para lograr este trabajo; mis hijitos Germacito e Irenita por el tiempo que no le dedique.
- A MI COMPAÑERO DE TESIS : Manuel Antonio por toda su colaboración, comprensión y amistad brindada en la realización del trabajo.
- A MIS PROFESORES : Quienes participaron en mi formación académica, profesional y personal desde mis inicios hasta ahora. En especial al M.Sc. Francisco Anaya no solo por su asesoría profesional sino su amistad.
- A TODA LA FACULTAD DE ECONOMIA Por permitirme ser parte de esta gran familia, hecho por A QUIENES LES SIRVA ESTE TRABAJO : el cual me siento en extremo ORGULLOSO.
Por que cuando lo consulten el esfuerzo y sacrificio realizado para elaborar este trabajo habrá valido la pena, y dará vida y sentido al conocimiento.

German William Rodríguez

INDICE

CONTENIDO	PAGINA
RESUMEN EJECUTIVO	i
INTRODUCCION	vi

CAPITULO I

MARCO TEORICO CONCEPTUAL SOBRE PROPUESTA PARA EL FOMENTO DE COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS A TRAVES DE CERTIFICADOS DE DEPOSITO.

A. SUSTENTACION TEORICA DEL PROBLEMA EN ESTUDIO	1
1. Neo-liberalismo	1
2. Neo-keynesianismo	2
B. ESTUDIOS COMPARATIVOS	6
1. Papel del Banco de Fomento Agropecuario e Instituto Regulador de Abastecimiento	6
a. Banco de Fomento Agropecuario (BFA)	6
b. Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA)	8
2. Experiencia en Otros Países	11
C. CERTIFICADO DE DEPOSITO	13
1. Función Económica	13

2. Aspectos Legales	14
3. Emisión	15
4. Negociación	15
D. ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO	16
1. Tipos de Servicios	18
2. Tipos de Almacenamiento	18
3. Operatividad	20
E. SEGUROS DE PRODUCTOS AGRICOLAS EN ALMACENES	
GENERALES DE DEPOSITO	23
1. Naturaleza	23
2. Operatividad	25
F. MECANISMOS DE NEGOCIACION Y/O COMERCIALIZACION	26
1. Etapas del Mercadeo Agrícola	26
2. Canales de Comercialización	27

CAPITULO II

ANTECEDENTES DEL SECTOR AGROPECUARIO E IMPORTANCIA DE LOS GRANOS BASICOS EN LA ECONOMÍA. PERIODO 1990-1999.

A. ANTECEDENTES DEL SECTOR AGROPECUARIO.....	31
B. IMPORTANCIA DEL SUB-SECTOR DE GRANOS BASICOS	
EN LA ECONOMIA.....	37
1. Importancia Económica de los Principales Granos	
Básicos.....	37
a. Areas Cultivadas.....	39
b. Mano de Obra Utilizada.....	42
c. Jornales Pagados.....	43

2. Análisis de la Productividad	49
a. Productividad de Maíz.....	49
b. Productividad de Frijol.....	50
c. Productividad de Arroz.....	52
3. Análisis de Consumo de los Principales Granos Básicos..	53
a. Análisis Consumo de Maíz.....	55
b. Análisis Consumo de Frijol	58
c. Análisis Consumo de Arroz	60
d. Perdida Post Cosecha.....	61
C- COMERCIALIZACION	62
1. Acopiadores.....	65
2. Transportistas	66
3. Mayoristas	66
4. Minoristas o Detallistas.....	68
5. Comerciante Prestamista	69

CAPITULO III

EL PAPEL DE LOS ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO EN LA COMERCIALIZACION DE GRANOS BASICOS.

A. FORMAS DE ALMACENAMIENTO	74
1. Almacenamiento	74
2. Normas de Calidad	79
3. Control de Plagas	82
4. Control de Grados de Humedad	86
5. Otros Aspectos Referentes a Resguardo y Conservación de Productos Agrícolas	87
B. EL MERCADEO AGRICOLA COMO FACTOR DE DESARROLLO DE PRODUCCION AGROPECUARIA	88
1. Elemento Fundamental Para Impulsar la Comercialización Interna	96
2. Comportamiento de la Provisión de Materia Prima en la Industria Nacional	97
3. En la Agro-exportación	98

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. CONCLUSIONES	103
B. RECOMENDACIONES	107

CAPITULO V

PROPUESTA DE COMERCIALIZACION DE LOS GRANOS

BASICOS, UTILIZANDO LOS SERVICIOS DE LOS ALMACENES

GENERALES DE DEPOSITO

A. A TRAVES DE CERTIFICADOS DE DEPOSITO	110
1. Endoso Certificado de Depósito	111
2. Traspaso Propiedad de Mercancías	111
3. Normativas Legales	112
B. BOLSA AGROPECUARIA	112
1. Operatividad	114
2. Corros de Negociación	118
3. Negociación de Certificados de Depósito	119
C. OPERATIVIDAD DE LA PROPUESTA DE NEGOCIACION DE CERTIFICADOS DE DEPOSITO EN BOLSA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS DE EL SALVADOR, S.A. (BOLPROES)	120
1. Utilización de Almacenes Generales de Depósito	120
2. Contrato de Comercialización	121
3. Certificado de Depósito, Emitido Bajo la Recepción	

de Depósito Simple, en el Almacén Central	122
4. Certificado de Depósito, Emitido Bajo la Recepción de Depósito Simple, en Bodegas, Graneros, Silos o Trojas Habilitadas, Situadas en las Zonas de Producción	123
5. Intermediación u Operación de Venta de Mercancías Amparadas por el Certificado de Depósito en Puestos de bolsa	124
6. El Proceso de Negociación en Rueda	126
7. Condiciones de Negociación	127
8. Rol Complementario en la Negociación del Certificado De Depósito por Parte del Almacén General de Depósito	128
9. Presentación y Solución de Reclamos	129
D. FLUJOGRAMACION DE LA PROPUESTA	130
E. CASO PRACTICO DE LA PROPUESTA	131
1. Marco Teórico	131
2. Caso Práctico	133
3. Conclusiones	138
F. INSERCIÓN DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES AGRICOLAS EN LA ALTERNATIVA DE UNA MODERNA COMERCIALIZACION DE GRANOS BASICOS	139
1. Los Mercados de Futuros y su Posibilidad de Aplicación en la Propuesta de Mercadeo.....	141
BIBLIOGRAFIA	145
GLOSARIO	147
ANEXOS	
ANEXO "A"	
FORMULARIO No.1 Solicitud De Almacenamiento	

ANEXO "B"

FORMULARIO No.2 Certificación De Calidad Y Precio Del Producto

ANEXO "C"

FORMULARIO No.3 Certificado De Deposito

ANEXO "D"

FORMULARIO No.4 Carta Mandamiento De Venta

ANEXO "E"

FORMULARIO No.5 Certificado De Representación Legal

ANEXO "F"

FORMULARIO No.6 Certificado De Deposito Endosado

ANEXO "G"

FORMULARIO No.7 Certificación De Recepción De Documentos

ANEXO "H"

Reporte de Productos y Montos Negociados en BOLPROES, desde 1995 hasta 2000.

INDICE TABLAS Y FIGURAS

CONTENIDO	PAGINA
CAPITULO I	
MARCO TEORICO CONCEPTUAL SOBRE PROPUESTA PARA EL FOMENTO DE COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS A TRAVES DE CERTIFICADOS DE DEPOSITO	
GRAFICA No. 1	
Canales de Comercialización del Maíz	28
GRAFICA No. 2	
Canales de Comercialización del Frijol	29
GRAFICA No. 3	
Canales de Comercialización del Arroz	30
CAPITULO II	
ANTECEDENTES DEL SECTOR AGROPECUARIO E IMPORTANCIA DE LOS GRANOS BASICOS EN LA ECONOMIA . PERIODO 1990-1999 .	
CUADRO No. 1	
Areas Cultivadas en Manzanas de los Principales Granos Básicos Periodo 1990-1999	39

CAPITULO I

MARCO TEORICO CONCEPTUAL SOBRE PROPUESTA PARA EL FOMENTO DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS A TRAVES DE CERTIFICADOS DE DEPOSITO.

A. SUSTENTACION TEORICA DEL PROBLEMA EN ESTUDIO

Desde mediados de los años ochenta, América Latina ha estado experimentado un viraje, caracterizado por la tendencia cada vez más creciente a la liberalización de las economías, lo cual se traduce en una política de mercado en todo el proceso económico.

La economía de mercado, la propiedad privada, la administración del déficit fiscal, y el protagonismo del sector privado, son bienes de las principales corrientes del pensamiento económico actual: el Neoliberalismo y el Neo-keynesianismo.

En la consecución de éste estudio es importante recordar que ambas corrientes explican de modo muy diferente el comportamiento de los agentes económicos de la sociedad.

1. Neoliberalismo

El Neoliberalismo, heredero del individualismo y del utilitarismo, da paso a las categorías abstractas de la libertad de elección y la acción racional del agente económico individual, deduciendo así formas de comportamiento optimizantes.

Estas conductas individuales postulan la eliminación de las interferencias que limitan su acción, enfatizando aquellas que

provienen del Estado, al cual se considera el causante y garante último de cualquier tipo de interferencia.¹

Dentro de este enfoque el papel del Estado se traduce en un elemento político, siendo su función económica restringida sin que propicie la alteración del equilibrio de mercado. Su labor deberá limitarse a atender la salud poblacional, la educación pública, el orden social que conlleva desde la función económica hasta la política militar.

El pensamiento económico neoliberal establece la estrategia de desarrollo hacia fuera, bajo el imperio de un mercado libre, con el sector privado como agente protagónico.

2. Neo-keynesianismo

Las actuales teorías clásicas del pensamiento económico de los neo-keynesianos tienen su base en la conducta maximizadora racional de los agentes económicos. Los nuevos modelos Keynesianos generalmente parten del supuesto de la competencia imperfecta, es decir, que dadas algunas condiciones peculiares del mercado o ventajas logradas por algunos vendedores o compradores, los precios pueden ser influidos anormalmente por uno o más comerciantes; en estas condiciones las decisiones

¹ Revista CEPAL No. 42, Dic. 1990; Pag. 49

individuales no tienen por qué dar unos resultados sociales eficientes.

Los nuevos Keynesianos tratan de elaborar modelos a partir de la maximización que tiende a resultados parecidos a la de la oferta y demanda agregada.

Estos nuevos modelos explican el por qué, dadas las situaciones de competencia imperfecta, las decisiones racionales de los individuos provocan expansiones y recesiones socialmente negativas.

El nuevo modelo Keynesiano trata de la rigidez de los precios nominales, explicando por qué las empresas imperfectamente competitivas no pueden alterar los precios nominales o rígidos cuando varía la oferta monetaria nominal.

Debido a que las empresas basan sus decisiones económicas únicamente por el beneficio privado, existe la posibilidad que ante un cambio en la demanda cada empresa decida mantener constantes sus precios, aun cuando el beneficio social de aumentarlo sea mayor al costo social² .

El Neo-Keynesianismo reivindica la intervención del Estado para superar las fallas que pudieran encontrarse en el ordenamiento de la economía.

Las fallas del mercado son precisamente las que motivan al modelo neoliberal, apoyarse en los instrumentos del Estado para corregirlos, aunque la actuación del Estado, levante muchas críticas.

Citaremos las fallas mas importantes del mercado:

- a. El Poder del Mercado, con frecuencia existen en los mercados agentes que tienen un poder de decisión superior a los demás.
- b. Las Externalidades, el mercado propicia acuerdos especiales entre oferentes y demandantes que en muchos casos afectan a otros agentes que no han tomado parte en dicha negociación Ej. Las Contaminaciones, el hecho es que muchos consumidores no estarían dispuestos a pagar más, por bienes que se produjeran ecológicamente lo que incrementaría el costo de un bien, pero hay terceros que se ven afectados por la contaminación que genera dicha producción y que éstos no son consumidores.
- c. Falta de Información, con frecuencia muchos compran bienes y servicios que no satisfacen sus necesidades, porque no cumplen con las características esperadas. Desde luego dichos bienes o servicios dejarán de ser consumidos.

² Dornbusch, Rudiger y otros, Microeconomía, 7ª. Edic. McGraw-Hill, 1998, pags. 128-131

d. La Distribución Arbitraria de la Riqueza, ésta puede originar que una parte de la población de un país no tenga acceso a una serie de bienes que considere básicos e indispensables.

Al tratar de converger ambos pensamientos económicos en lo tendiente a la libertad de elección y la acción racional de los agentes económicos de los neoliberales, y la conducta maximizadora racional de los neo-keynesianos, resulta importante identificar los elementos de la comercialización o márketing actual de los productos agropecuarios, como un puente entre los productores agrícolas y los consumidores finales, estas estructuras que materializan la comercialización son los denominados canales de distribución que son definidos como "aquellas instituciones que compran sucesivamente el producto, uno a otro, hasta poner dicho producto en manos del consumidor".³

Los canales de distribución producen tres grandes efectos comerciales:

- a. Localización, que es el lugar geográfico de la producción que puede no ser el mismo lugar de consumo.
- b. Cambio de Propiedad, El productor tiene como finalidad vender sus cosechas y para realizar el canje Dinero-Producto-Dinero debe recurrir al canal de distribución, es así como el canal

³ Marketing y Dirección Comercial, Centro de Cultura en San Sebastián 1968, España, pag. 5

de distribución proporciona los medios económicos al productor, cuando compra los productos, permitiendo al conglomerado la adquisición y consumo de los diversos productos.

c. Tiempo Adecuado, permite al consumidor la adquisición de los productos en el menor tiempo posible.⁴

B. ESTUDIOS COMPARATIVOS

1. Papel del Banco de Fomento Agropecuario e Instituto Regulador de Abastecimientos.

a. Banco de Fomento Agropecuario (BFA)

Esta Institución se funda como consecuencia de las reestructuración de otro ente estatal denominado "Administración de Bienestar Campesino" que introdujo al país el concepto de crédito agrícola supervisado, que comprendía la asistencia técnica a las familias campesinas en la planificación de sus cultivos agrícolas y del mismo hogar, para obtener eficiente administración de sus recursos. Es mediante Decreto Legislativo N° 312 de fecha 10 de Abril de 1973 que nace jurídicamente el Banco de Fomento Agropecuario, con la característica de un banco de tres pisos: División Bancaria Comercial, División de Fomento y División Fiduciaria; entre ellos tiene interés específico la

⁴ Op. Cit., pag. 6

División de Fomento, que impulsa el rol del BFA hacia los pequeños agricultores (minifundistas), convirtiéndolo en un instrumento del Estado para dinamizar la economía nacional, esencialmente promoviendo la existencia crediticia a este sector que tradicionalmente es marginado por la banca comercial, pero que tiene alto potencial para la generación de puestos de trabajo.

El BFA, desde su conversión, se constituyó en pionero del primer intento de ayudar al campesino en el acceso a la propiedad de la tierra, dando cumplimiento al objetivo fundamental de su ley constitutiva de "Crear, fomentar y mantener facilidades financieras y servicios conexos necesarios para contribuir al fomento agrícola". El financiamiento para desarrollo rural en 1997, ascendió a 1,436 millones de colones⁵

Consecuencia del cierre del Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA), el gobierno central, encomendó al BFA la administración de la reserva estratégica de alimentos básicos que incluía todos aquellos productos manejados por el IRA.

Dentro de los programas relacionados con la seguridad alimentaria en 1997, el BFA atendió a 35,000 pequeños productores, habiendo concedido financiamiento de hasta ₡15,000.00, principalmente para la producción de alimentos

⁵ "25 Aniversario del BFA", La Prensa Grafica, 09/05/98, pág. 3

básicos. La Institución aporta un 25% del crédito a la agricultura del país y otorga el 75% del crédito formal en el área de granos básicos, con tasa subsidiadas para que los agricultores tengan disponibilidad de recursos financieros y la posibilidad de obtener ganancias⁶

Desde 1995 el BFA no utiliza recursos contratados con organismos internacionales tales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para la consecución de sus programas de desarrollo rural, ya que desde ese año se convierte en una institución de intermediación financiera, que hasta mediados de 1998 tiene depósitos totales de hasta 1,100 millones de colones, que permiten que la institución por cada colon en préstamos, 0.70 centavos sean del público y 0.30 centavos sean del Estado.⁷

b) Instituto Regulador de Abastecimiento (IRA)

Esta Institución originalmente denominada Instituto Regulador de Cereales y Abastecimientos, fue constituida mediante Decreto N° 840 de fecha 13 de Septiembre de 1950; posteriormente, por reforma contenida en Decreto Legislativo N° 1051, del 3 de Junio de 1953, publicado en Diario Oficial N° 114 , del 25 de Junio de 1953, se llamó Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA),

⁶ "25 Aniversario del BFA", op. Cit., pág. 4

⁷ Ibid op. Cit. , pág. 4

desligándose del Ministerio de Economía para quedar adscrito al Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Su fundación obedeció al establecimiento de un sistema de regulación del mercado de cereales, a través del cual se factibilizara la estabilización de precios, absorber excedentes en manos de los productores y garantizar a los consumidores la provisión de abastecimientos cuando resultara déficit en la producción.

El IRA, se ha considerado el ente estatal mas ligado a los procesos de comercialización de granos básicos. De hecho su operatividad fue la pionera en la comercialización organizada, circunstancias que desde el cierre de la institución, en agosto de 1991, no han evolucionado en manera alguna, al contrario, desaparecieron.

El IRA participó en el fomento de la producción de maíz, arroz y frijol. EL objetivo esencial fue garantizar al productor la venta de cosechas a precios que no le causaren pérdidas, estableciendo para ello precios mínimos de garantía, que anunciaba antes de la época de siembra; asimismo debía regular el abastecimiento de granos básicos con precios accesibles a la población.

El manejo de esa política siempre resultó problemática al IRA, ya que por una parte fomentó la producción con precios remunerativos al productor, y por otra parte, distribuía los granos básicos a precios bajos y estables, que económicamente resultaba un real subsidio a productores y consumidores.

Hacia 1972 el IRA tuvo capacidad de almacenamiento de 1,237.500 quintales de granos básicos entre graneros y bodegas techadas, siendo un buen porcentaje locales alquilados, ya que la capacidad de almacenamiento propio fue de 757,500 quintales, en plantas ubicadas en San Martín, San Salvador y Usulután.

El IRA con tal capacidad de almacenamiento, pudo comprar el 10% de la producción de cereales, lo cual no fue suficiente para influenciar sobre los precios, ni ofrecer a la población suficientes existencias de granos básicos durante el año.

El IRA no extendía certificados de depósitos sobre los productos básicos que recibía, fundamentalmente por que esta acción es ejercida, de acuerdo al precepto legal, únicamente por los almacenes generales de depósitos.

Es precisamente por las políticas neoliberales, impulsadas por los gobiernos instaurados desde mediados de 1989 que el IRA desaparece, ya que su funcionamiento era contrario a las del libre juego de oferta y demanda.

Es importante destacar el hecho, que durante el último decenio las autoridades gubernamentales no han definido claramente ninguna política orientada al desarrollo del agro y particularmente, orientada hacia los pequeños y medianos agricultores de granos básicos.

2. Experiencia en otros países.

En el ámbito latinoamericano la experiencia de los almacenes generales de depósito en la comercialización en bolsa de certificados de depósito emitidos sobre granos básicos, es relativamente baja, posiblemente por que el servicio de almacenamiento se dirige, en alto porcentaje, a los sectores que importan bienes de capital, materias primas, productos semielaborados y otros rubros de comercio internacional, dando muy poca cobertura a la recepción de productos agropecuarios, especialmente maíz, frijol arroz y maicillo.

La experiencia la encontramos en el ámbito centroamericano, específicamente en la República de Costa Rica, a través del servicio que proporciona la empresa denominada "Consejo Nacional de Producción", en la recepción de granos básicos.

Cuando recibe los productos el Consejo emite el documento denominado Certificado de Depósito Agropecuario (CDA), el cual es negociable únicamente a través de la Bolsa de Productos

Agropecuarios, S.A. (BOLPRO). De acuerdo a estipulaciones de la certificación, el Consejo Nacional de Producción (CNP) únicamente entregara los bienes o pagará el valor de los mismos al propietario del documento o al cesionario que demuestre haberlo adquirido por medio de BOLPRO S.A.

El plazo del depósito y almacenamiento es de 180 días y el depositante puede retirar las mercaderías ocho días después de entregado al CNP.

El documento plasma las características del producto recibido, entre las cuales destaca el nombre del cereal, tipo del mismo, año de cosecha, porcentajes de humedad, porcentaje de impurezas y cantidad de kgs.⁸

Los requisitos de referencia son establecidos por un comité integrado por representantes del gobierno y del sector privado.

BOLPRO informa de todas las transacciones realizadas, conforme a tales requerimientos. En tanto, la Bolsa ha desarrollado sistemas adecuados para la entrega y el pago del producto a tiempo y en forma eficaz.

⁸ Contrato de Depósito Agropecuario, CNP, Agosto 1996.

C. CERTIFICADO DE DEPOSITO

Es el documento representativo de haber entregado bienes a un Almacén General de Depósito, que es la única institución autorizada para expedirlos. Son denominados títulos de tradición o títulos representativos de mercancías, que tienen incorporado el derecho a obtener la restitución de los bienes que ampara y atribuyen a su tenedor legítimo la posesión de los mismos.

Este título valor se utiliza como instrumento de enajenación, es decir, que a través del endoso del documento se puede trasladar la propiedad de los bienes que ampara (Art. 839 Código de Comercio).

1. Función Económica

Los títulos de tradición permiten disponer de las mercancías que amparan mientras se hallen depositadas. La transmisión del documento es igual a la transmisión material de los bienes, lo cual supone de comodidad, seguridad y facilidad para su circulación.



© 2001, DERECHOS RESERVADOS

Prohibida la reproducción total o parcial de este documento,
sin la autorización escrita de la Universidad de El Salvador

SISTEMA BIBLIOTECARIO, UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

De esa manera, sin necesidad de desplazar físicamente las mercaderías si están almacenadas, el tenedor del título puede transmitir la posesión de los mismos. La posesión legítima del título representativo equivale a la posesión de las mercaderías porque quien recibe el título de tradición recibe también el instrumento necesario para conseguir la propiedad efectiva de dichos efectos.⁹

2. Aspectos Legales

- a. El Certificado de Depósito debe ser expedido nominativamente a favor del depositante o de un tercero (Art. 843 Código de Comercio).
- b. El tenedor legítimo de un certificado de depósito podrá disponer, totalmente o en partes, de las mercancías o bienes depositados, si éstos permiten cómoda división, mediante ordenes de entrega a cargo del almacén y mediante pago de las obligaciones que tengan contraídas con el fisco y los almacenes. (Art. 849 Código de Comercio)
- c. Los bienes amparados por el certificado de depósito no podrán ser reivindicados, embargados ni sujetos a otro vínculo.(Art. 858 Código de Comercio)

d. Las acciones derivadas del certificado de depósito, para el retiro de las mercancías prescriben en tres años a partir del vencimiento del plazo señalado para el depósito en el certificado. (Art. 876 Código de Comercio)

3. Emisión

El contrato de depósito de las mercancías celebrado entre el propietario y el almacén general de depósito que la recibe constituye el acto que causa la emisión del certificado de depósito.

El depósito de los bienes puede realizarlo la persona o empresa a nombre de quien se extenderá el certificado de depósito; de igual manera puede efectuarlo una tercera persona, quien puede reclamar la constancia de haber realizado el depósito.

El Almacén deberá garantizarse de la calidad de los bienes depositados y de la propiedad de los mismos respecto de los depositantes a nombre de quienes se expedirá el título valor. La notificación de embargos previos a la emisión de los certificados de depósito será suficiente para no efectuar dicha emisión. Las mercancías depositadas deberán estar aseguradas contra todo riesgo previo a la emisión del documento. (Art. 857 Código de Comercio)

⁹ JIMENEZ SANCHEZ, GUILLERMO; Derecho Mercantil, 2da. Edición, Editorial Ariel, S.A., España, 1992 pag. 176

4. Negociación

El certificado de depósito es un título nominativo, lo cual nos indica que para su negociación deberá endosarse, indicándose la fecha de esa operación y el nombre del endosatario; éste endoso deberá registrarse en los libros del almacén general de depósito que lo emite; ésta circunstancia permitirá que el almacén conozca en todo tiempo el nombre del tenedor del certificado, para hacer las notificaciones que sean necesarias.

D. ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO

La utilidad de los Almacenes Generales de Depósito es universal, ya que permite el alquiler de una bodega al comerciante que cubre las necesidades con mercancías que demanda la población de una localidad lejana de aquella en la que se fabricó; también representa considerable utilidad en el comercio exterior salvadoreño, puesto que ayudan en el control fiscal de las importaciones, y permiten economizar importantes cantidades almacenando la mercancía que llega de otros países.

Desde una óptica de infraestructura la falta de almacenes generales de depósito puede considerarse como un claro indicativo de la deficiente economía de un país.

El almacenamiento es una función especial que en nuestro país es proporcionado por empresas legalmente constituidas, denominadas Almacenes Generales de Depósito. Estas empresas son operadores propietarios de un almacén para alquilar, que obtienen sus ingresos de los servicios de almacenamiento, que incluye comisiones cobradas por mes o fracción de mes por almacenamiento directo de mercancías ; comisión por emisiones de certificados de depósito; comisión por servicio de pesa de cereales en básculas; por desecamiento de cereales ; por intereses sobre préstamos con garantía prendaria y comisiones por garantizar al Estado impuestos arancelarios sobre importaciones.

En nuestro medio, los almacenes generales de depósito, son considerados Instituciones Auxiliares de Crédito y técnicamente son definidas como empresa que sin tomar dinero prestado del público desarrollan actividades vinculadas al mercado financiero, prestando los servicios de guarda y conservación de mercancías de origen nacional y extranjero, depositadas a su cuidado, sobre los que ya se pagaron los derechos y los aranceles de importación correspondientes; así también podrán estar autorizados para recibir productos, bienes o mercancías sobre los que todavía no se han pagado los impuestos de importación y el valor agregado respectivo, éstos son los lugares de depósito conocidos como recintos fiscales, a las que ingresan las mercancías importadas y en las que deben de

permanecer hasta que se cumplan los trámites y se cancelen los aranceles de importación correspondientes para que estén listos para ingresar y distribuirse en el mercado nacional.

1. Tipos de Servicios

Los almacenes generales de depósito, además de la guarda y conservación de mercancías, disponen legalmente de otros servicios a los usuarios y esencialmente se pueden mencionar :

- a. Asegurar contra todo riesgo las mercaderías depositadas, por medio de compañías de seguro salvadoreñas.**
- b. Prestar los servicios necesarios para la preservación de los bienes depositados.
- c. Podrán hacer anticipos para el pago de fletes, seguros, tasas, impuestos y operaciones de procesamiento de las mercancías.
- d. Almacenes Privados de Depósitos Fiscal.
- e. Proceder a la venta directa o al remate de los bienes depositados, según lo determina el Código de Comercio.¹⁰

2. Tipos de almacenamiento

La variedad de servicios de los almacenes generales de depósito se disponen así :

¹⁰ LICOA, Título IV, en vigencia, Art. 215

Depósito simple: servicio designado así cuando los almacenes generales de depósito reciben en su propio almacén central

mercaderías nacionales o nacionalizadas (importaciones sobre las cuales se canceló al fisco los impuestos de aduana correspondientes) y son de libre disponibilidad.

Bodegas habilitadas : a este tipo de servicio recurren los depositantes cuando garantizan un préstamo prendario, sin desplazamiento de las mercaderías. Las bodegas no son propiedad del almacén de depósito, sino del deudor prendario y, con regularidad, se ubican en las mismas instalaciones fabriles o comerciales de éste. Para la habilitación debe existir previamente un contrato de arrendamiento entre el almacén y el propietario de la bodega a fin de poder emitir los títulos valores sobre los bienes que se encuentran depositados.¹¹

Almacén Privado de Recinto Fiscal: con este tipo de almacenamiento se permite diferir el pago de los impuestos arancelarios inclusive IVA, hasta un año, período que es improrrogable ; el depositante para retirar los bienes del almacén de depósito debe cancelar parcial o totalmente dichos impuestos, de acuerdo a las cantidades de mercancías solicitadas.

Graneros o Silos: es otro tipo de almacenamiento especializado y su utilización se limita a productos agrícolas generalmente

maíz, arroz granza, frijol y maicillo. Este tipo de almacenamiento se está generalizando en nuestro país, especialmente entre cooperativas de productores de granos básicos, medianos y pequeños agricultores.

¹¹ Duarte Rolando, Los Almacenes de Depósito, 1989, UCA. Pág. 102

3. Operatividad

Este acápite permite realizar una semblanza de la manera de operación de los diferentes tipos de almacenamiento, lo cual llevará a conocer la interioridad básica de los servicios que disponen las empresas almacenadoras.

a. El depósito simple

De acuerdo al canon legal el depositante deberá formular solicitud de almacenamiento de mercaderías, que facilita la empresa almacenadora ; en esta solicitud se pormenorizan las condiciones del almacén de depósito para aceptar los bienes, siendo las principales : la declaración del depositante que la mercadería se encuentre libre de todo gravamen y embargo judicial ; que las mermas que sufran los productos a causa de rebajas de peso por humedad, no darán responsabilidad a la empresa almacenadora ; que el valor que se asignará a los productos agrícolas para efectos de emisión de certificados de depósitos, será el que en ese momento rija en el mercado.

Simultáneamente a la solicitud de almacenamiento el depositante entregará al almacén copia de los siguientes documentos: En las importaciones, factura comercial, conocimiento de embarque, lista de empaque y Declaración de Mercancías. El productor agrícola únicamente presentará la solicitud de almacenamiento y

los comerciantes individuales presentarán facturas por compras internas de los productos depositados.

b. La emisión del certificado de depósito, que consta de dos etapas :

1. El costeo directo o valor aproximado de las mercancías de origen extranjero. Es un retaceo a través del cual se calcula el valor unitario de cada mercancía, teniendo como base el valor CIF de la importación. El valor CIF comprende : el valor FOB, más los gastos de fletes y seguro.
2. La emisión del certificado de depósito, consiste en completar a través de computadora u otro medio mecánico los datos esenciales del títulos valor en correlación con el formato impreso autorizado por la Superintendencia de Valores. (ver anexo No. 1)

c. Bodegas habilitadas : previamente se efectuará inspección de las bodegas a habilitarse, a fin de verificar que las instalaciones ofrezcan seguridad y excelente ambiente para la guarda y conservación de los bienes o productos a depositarse. Es esencial que las bodegas habilitadas sean un recinto con accesos independientes de otras bodegas a fin de utilizarlas

única y exclusivamente para depositar las mercancías que constituirán prenda.

d. Almacén Privado de Recinto Fiscal : la operatividad de este servicio se dirige hacia los sectores comerciales e industriales que importan productos terminados o materias primas.

Con la documentación original en orden el importador deberá contratar los servicios de un agente aduanal, quien tramitará el retiro de las mercancías en la aduana respectiva; a través de la Declaración de Mercancías a Depósito. En esta etapa, el almacén de depósito extenderá Carta de Garantía al fisco por la totalidad de impuestos que gravan la importación.

Estando la mercancía depositada en la almacenadora se procederá a emitir los correspondientes certificados de depósito, pudiendo el depositante iniciar el retiro de los bienes.

Bajo el régimen de Almacén Privado de Recinto Fiscal no existe la habilitación de bodegas.

e. Graneros o Silos : la operatividad de este servicio inicia con la solicitud de almacenamiento, en la cual se indica la cantidad de productos a depositarse, incluyéndose el valor aproximado de cada quintal.

Bajo el sistema de graneros o silos es factible el depósito de maíz, arroz granza, frijol y maicillo. Los graneros en almacenadora están entre las capacidades de 2,000 y 25,000 qqs. de producto.

Actualmente en El Salvador existen seis empresas dedicadas al almacenamiento de mercaderías, siendo estas :

- Almacenes General de Depósito, S.A. (BODESA),
- Almacenes Generales de Depósito de Occidente, S.A. (AGDOSA),
- Almacenadora Agrícola e Industrial, S.A. (ALAGISA),
- Almacenes Generales Banco Salvadoreño, (ALMASAL),
- Almacenes de Desarrollo, S.A. (ALDESA),
- Almacenes de Depósito de El Salvador, S.A., (ALMADESA)

E. SEGUROS DE PRODUCTOS AGRICOLAS EN ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO

1. Naturaleza

En las actividades de los almacenes generales de depósito es importante considerar que el éxito o fracaso de la empresa dependen en gran medida de que las pólizas de seguros que se contraten, respondan adecuadamente en el momento oportuno ante la ocurrencia de hechos que originen daños y perjuicios, ya que

en ello está en juego la existencia misma de las almacenadoras, que al asumir la custodia de los bienes encomendados, adquieren el compromiso legal de conservarlos y de restituirlos en las mismas condiciones en que fueron entregados; estas circunstancias son parte de la alta responsabilidad emanante de la función de guarda que recae sobre las compañías almacenadoras.

El legislador consideró prudente establecer un mecanismo que permitiera trasladar parte de esa responsabilidad para asumir grandes riesgos; y así se establece la institución del seguro. Por ello el art. 857 del Código de Comercio consagra la obligación de los almacenes generales de depósito, para que antes de emitir un certificado de depósito, " los bienes estén asegurados, ya sea directamente por el dueño o por intermedio del almacén ".

La importancia del seguro estriba en que la empresa almacenadora debe contratar un seguro que proteja las mercancías depositadas contra una serie de peligros que son inherentes a su propia actividad y que en ausencia de dicha cobertura sería la almacenadora que tendría que asumir los reclamos que le sean formulados por sus clientes.

2. Operatividad

El contrato de seguros se celebra entre la compañía aseguradora y el almacén general de depósito; la empresa aseguradora adquiere el compromiso, mediante el recibo de ciertas primas en dinero; a pagar al asegurado una indemnización fijada con antelación, al ocurrir una eventualidad prevista en el contrato. El documento que origina ese contrato se denomina Póliza de Seguro, y sirve al asegurado para comprobar sus derechos.

La Póliza de Seguro es contratada con la compañía de seguros que ofrece las coberturas más variadas y de costo aceptable en concepto de prima; consecuentemente los riesgos y peligros permisibles de asegurar que cubre la póliza son :

- ❖ Incendio y/o rayo,
- ❖ Explosión,
- ❖ Caída de aeronaves e impacto de vehículos,
- ❖ Huracán, ciclón, vientos tempestuosos y granizo,
- ❖ Huelgas, paros, motines, tumultos, alborotos populares, actos maliciosos o vandálicos,
- ❖ Terremoto, temblor o erupción volcánica,
- ❖ Incendio de bosques, monte bajo, praderas o malezas,
- ❖ Inundación de aguas fluviales, lacustres o marítimas,
- ❖ Daños por aguas lluvias y/o servidas,

- ❖ Daños por aguas potables,
- ❖ Caída de árboles,
- ❖ Daño por desprendimientos y arrastre de tierra y lodo.¹²

El almacén de depósito se obliga a rendir a la compañía aseguradora dentro de los primeros veinticinco días de cada mes calendario de vigencia de la póliza, una declaración escrita en la cual manifiesta el cien por ciento del valor total de las existencias de mercancías al día último de cada mes.

Las mercancías se aseguran en el ciento por ciento de su valor aproximado ; sin embargo, el sistema de seguros para efectos de indemnización, aplica un por ciento deducible, el cual se fija en la contratación de póliza.

F. MECANISMOS DE NEGOCIACION Y/O COMERCIALIZACION

1. Etapas del Mercadeo Agrícola

En el proceso de comercialización agropecuaria se distinguen tres diferentes etapas: acopio, comercio al por mayor y comercio al por menor.

El acopio, es la etapa que genera una concentración del producto; realizada por el acopiador quien generalmente compra a muchos productores y vende el producto a unos pocos mayoristas, éste realiza varias funciones entre ellas: clasificación del producto, empaque, etc. El comercio al por mayor participa tanto en la concentración como en la dispersión por diferentes medios

¹² Póliza Ramo de Incendio y Líneas Aliadas.

y el comercio al por menor se dedica solamente a la distribución de los productos, se caracteriza por cumplir la etapa de menudeo o dispersión final. Los minoristas adquieren los productos de los mayoristas y los distribuyen entre los consumidores.

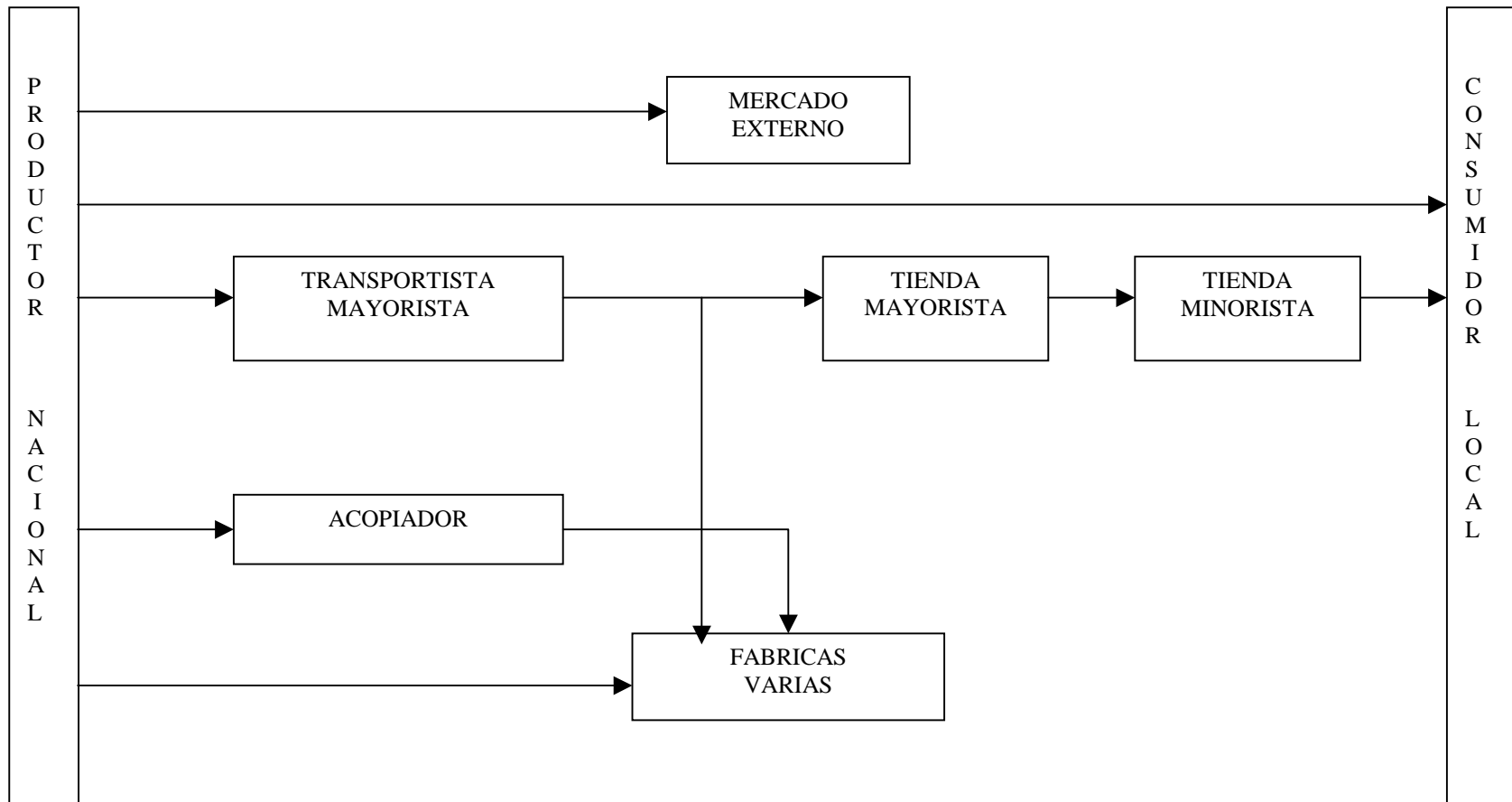
2. Canales de Comercialización

Un canal de comercialización se define como las diferentes etapas por las que deben pasar los distintos bienes en su proceso de transferencia de los productores al consumidor final.¹³ Los agentes que intervienen en el proceso de comercialización se clasifican en: productores e Intermediarios. En el capítulo II se identificaran cada uno de éstos.

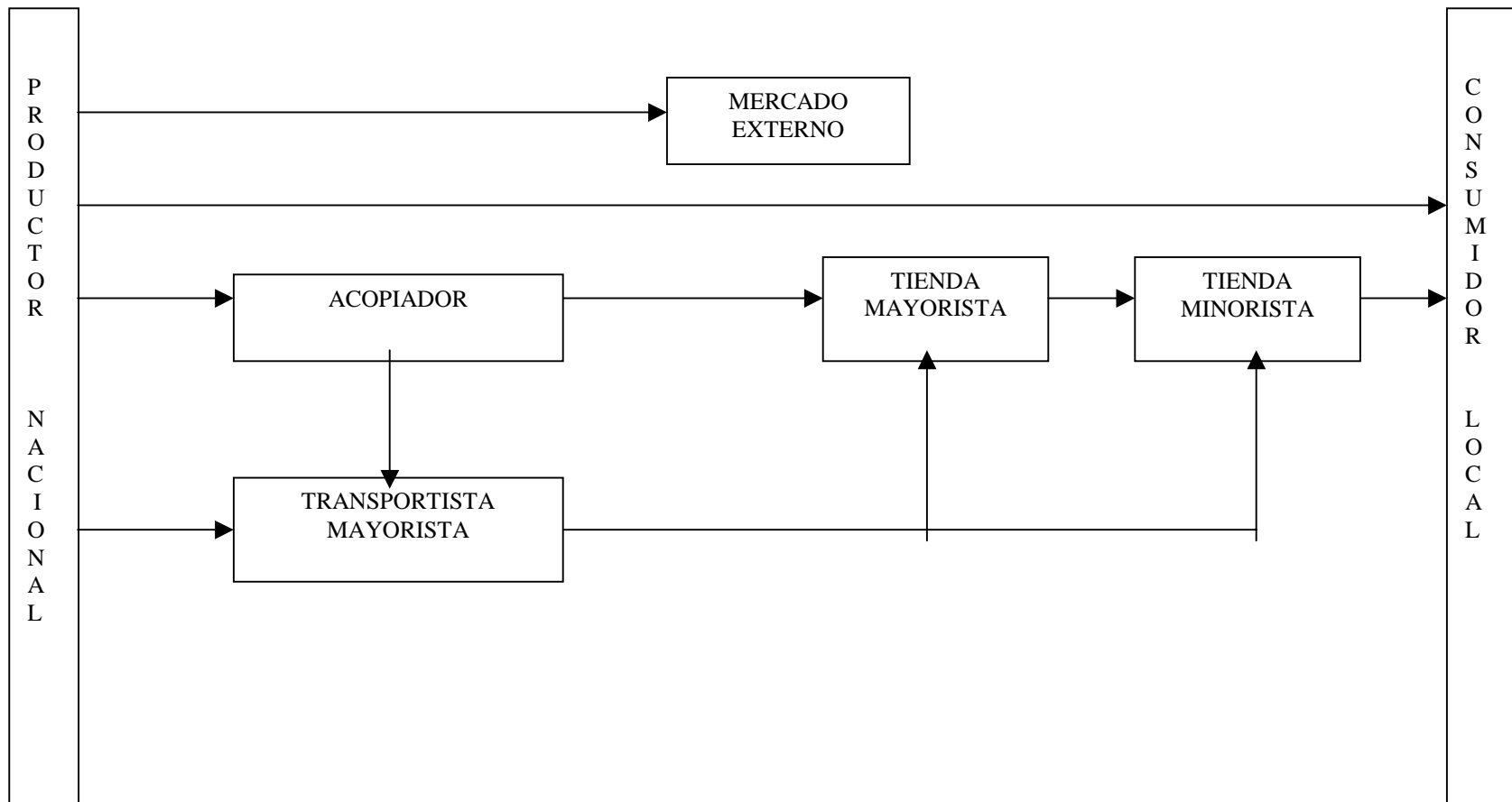
En las siguientes figuras se muestra como intervienen en el proceso de comercialización de los principales granos básicos.

¹³ VILLALOBOS FLORES, ARTURO; " Mercadeo Agropecuario " Editorial Universidad Estatal a distancia, San José, Costa Rica, 1990, pag. 122

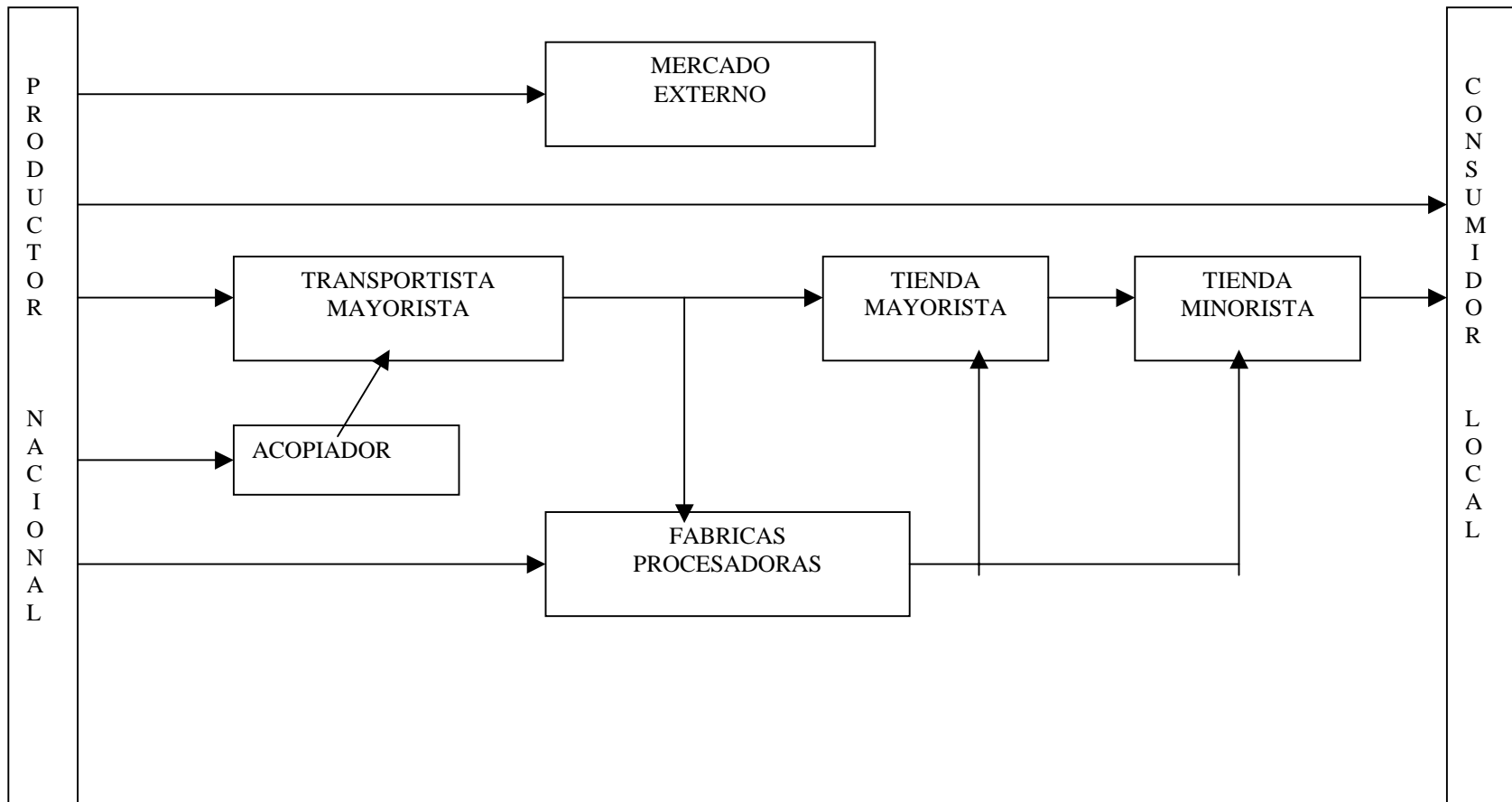
GRAFICA No. 1
CANALES DE COMERCIALIZACION DEL MAIZ



GRAFICA No. 2
CANALES DE COMERCIALIZACION DEL FRIJOL



GRAFICA No. 3
CANALES DE COMERCIALIZACION DEL ARROZ



CAPITULO II

ANTECEDENTES DEL SECTOR AGROPECUARIO E IMPORTANCIA DE LOS GRANOS BASICOS EN LA ECONOMÍA. PERIODO 1990-1999.

En este capítulo se desarrollan los aspectos básicos que conforman la importancia del sector agropecuario en la economía nacional, indicando el total del área cultivada y la producción en los granos básicos de maíz, frijol y arroz en los años agrícolas 1990/1999; de igual manera se hace referencia a la demanda de mano de obra del trabajador agrícola y el total de jornales pagados en cada temporada de cosecha. Finalmente, se aborda el proceso de comercialización de la producción de granos básicos, analizando los sistemas que posibilitan llevar los productos desde el lugar de cosecha hasta los consumidores.

A- ANTECEDENTES DEL SECTOR AGROPECUARIO.

Durante el decenio 1990-99 el sector agropecuario nacional ha experimentado diversidad de hechos y circunstancias que han afectado su desarrollo, entre estos continúa incidiendo profundamente la falta de acceso a la tierra por parte de los pequeños agricultores, realidad que históricamente ha sido una de las causas principales de los conflictos sociales en nuestro país; a pesar que en las últimas dos décadas, se han experimentado importantes modificaciones en la estructura de tenencia de la tierra, éstas siguen indicando limitaciones que no ayudan a resolver las necesidades de la población rural sin tierra. Se calcula que unos trescientos mil adultos, es decir, el 50% de la fuerza laboral agrícola, siguen careciendo de tierra o tienen un mínimo que es de mala calidad; el 75% de éstos casos no tienen trabajo, de tal forma que se puede preveer

que aún persista la presión sobre las ciudades, si no se presenta una opción para la sobrevivencia del subsector.

El mismo conflicto armado de los años 1980-92 tuvo como elemento principal de confrontación, la falta de tenencia de tierra entre la población rural. Es así como la reforma agraria, considerada como una de las medidas de mayor impacto social de los años ochenta no reflejó la incidencia que sus propulsores plantearon, pese a que los alcances de esta reforma afectó unas cuatrocientas quince mil manzanas, que favoreció a 81,799 familias, equivalente a unos 473,000 beneficiarios.¹⁴ La parte más importante se relaciona con la fase I que permitió la formación de cooperativas que alcanzaron casi 282,000 manzanas de terreno. La reforma agraria se limitó en cuanto al área de tierra afectada y el número de beneficiarios, y ello significó un mínimo aporte a la transformación del agro, ya que se desarrolla en aproximadamente el 20% de tierra agrícola del país. A pesar de estos cambios en la tenencia de la tierra la producción de granos básicos ha experimentado un descenso relativo que indica la acentuación de los bajos niveles de producción anual.

Se puede indicar que no se encuentran diferencias básicas en los niveles de producción de los productos exportables y de granos

básicos antes y después de la reforma agraria. Ello indica que la explotación agraria nacional se dirige hacia la agroexportación y que no hubo diversificación alguna de la producción agrícola.

Los medianos y pequeños productores agrícolas que se favorecieron con la reforma agraria conocen que ésta no afectó de una manera ampliada la producción de alimentos; así mismo, la nueva estructura no favoreció la producción de granos básicos, muy al contrario, la reforma agraria está en función de la producción agroexportadora, resultando una contracción de la producción alimentaria la que ha sido función de los pequeños productores.

Los resultados de la reforma agraria en la producción agrícola fueron de poca significación debido, por una parte, a la limitada redistribución de tierras y por otra, a los beneficiarios que no se les otorga el rol de actores económicos; es decir, no se les facilita tecnología, semillas mejoradas, fertilizantes y financiamiento oportuno.

Otro acontecimiento que incide en la regulación de la estructura de la tenencia de tierra lo constituye la firma de los acuerdos de paz, en enero de 1992, que debía transferir un total que variaba entre 174 mil a 236 mil manzanas de tierra, mayormente

¹⁴ Ministerio de Agricultura y Ganadería, El Salvador 1989, Agricultura, Tierra en Uso y Estudio de Tenencia de la Tierra, pag. 55-

situadas en zonas en que se fijó el conflicto armado y consideradas de muy baja calidad productiva. Este proceso ha transferido a enero de 1998, la cantidad de 140,042 manzanas de tierra para un total de 33,521 beneficiarios.¹⁵

Sin embargo, es importante observar que posteriormente a la firma de los acuerdos de paz, se tiene un incremento en la producción agrícola como resultado directo de la ausencia de conflicto, agregándose la utilización de tierras que habían sido abandonadas.

En efecto el área de cultivo de granos básicos se incrementó para la cosecha 1992/93; en la situación del maíz de 438,000 manzanas en 1991/92 pasó a 458,440 en 1992/93; el cultivo del frijol de 110,600 manzanas en 91/92 pasó a 113,100 manzanas en 1992/93; y el cultivo de arroz de 23,300 manzanas del 91/92 pasó a 23,600 manzanas en 1992/93.¹⁶

Debe destacarse, además, la incidencia dañina del fenómeno tropical Mitch en el año 1998, que afectó severamente y de manera particular al sector agropecuario en el momento de la salida de las cosechas, reduciendo la tasa esperada del producto a 3.5%; de acuerdo a las estimaciones de pérdidas productivas, anunciadas por el Banco Central de Reserva, ascendieron a ¢255.6

millones a precios constantes de 1990. Esta cifra no incluye los daños a la infraestructura productiva agraria.

Para el año 1998 las expectativas sectoriales de producción, de acuerdo a la encuesta de intenciones de siembra y la primera de propósitos múltiples que realizó la DGEA/MAG, se esperaba la obtención de una producción récord de granos básicos, lo cual se reflejaría en un crecimiento del sector agropecuario del 3.9% superior en tres puntos al obtenido en 1997, y una participación relativa correspondiente al 13,1% del PIB, sin considerar al sector agropecuario ampliado.

El valor agregado total del sector agropecuario después de las evaluaciones del impacto de la tormenta Mitch, se estiman en ¢6,843.5 millones, explicando así una reducción absoluta de ¢253.2 millones en dicho valor, cifra que se refiere a la reducción experimentada por el subsector agricultura. Dentro de éste, los rubros que tienen una contracción en la generación del valor agregado, con respecto a las estimaciones antes del Mitch son: café ¢34.4 millones, granos básicos ¢209.3 millones y caña de azúcar, ¢9.5 millones.¹⁷

El análisis de los fenómenos indica que el sector en estudio, ha venido soportando no solo el embate de una política crediticia, fiscal, comercial y cambiaria anti agrícola, sino también los impactos de los fenómenos naturales.

Las evaluaciones gubernamentales tendientes a medir y cuantificar los daños y los efectos del fenómeno indican que éstos se hicieron sentir de manera principal en el agro. Las estimaciones de las pérdidas financieras a nivel del valor bruto en la producción de granos básicos indican que dichas pérdidas para los diferentes cultivos fueron: 2,877.300 qqs. de maíz, equivalentes a ¢279.6 millones, siendo este el cultivo más afectado; sorgo 307,100 qqs., equivalentes a ¢22.8 millones; y en frijol 493,400 qqs., equivalentes a ¢153.5 millones, constituyéndose en el segundo de los cultivos de mayores pérdidas; y finalmente, al arroz correspondieron 283,900 qqs., equivalentes a ¢36.8 millones en pérdidas. En total las pérdidas físicas de producción y financieras en granos básicos ocasionados por el huracán Mitch ascendieron a 3,961.700 qqs., equivalentes a ¢492,7 millones.¹⁸

¹⁶ MAG-DGEA, Costos de Producción Por Granos Básicos, 1991/93, pág 3

¹⁷ MAG-OAPA, Revista Informe Coyuntura, marzo/99, pag. 12

¹⁸ MAG-OAPA, Op. Cit. Marzo/99 Pags. 12-13

Las circunstancias negativas que rodean a la actividad de los medianos y pequeños agricultores conlleva a disminuir de manera sostenida la generación de empleo e ingresos para la mano de obra rural, lo cual provoca pérdida de la importancia relativa del subsector granos básicos; aun cuando la actividad productiva agrícola es importante, para mantener la oferta alimentaria de la creciente población nacional.

B- IMPORTANCIA DEL SUB-SECTOR DE GRANOS BASICOS EN LA ECONOMIA.

1 IMPORTANCIA ECONOMICA DE LOS PRINCIPALES GRANOS BASICOS.

En El Salvador, la agricultura ha sido durante mucho tiempo el principal sector productivo, particularmente se ha constituido vital para la supervivencia de nuestra creciente población y en la producción de materias primas para la industria nacional. En la década de los 50,60 y 70 su contribución al PIB era un poco más de la cuarta parte; la fuerza laboral utilizada estaba en el orden del 40% y la actividad dentro del comercio internacional superaba el 70%.¹⁹

Esta situación fue cambiando en la década de los 80, siendo los factores más preponderantes: el conflicto armado que no permitió la realización normal de la producción agropecuaria; así como las circunstancias que acompañaron la reforma agraria, entre las que se encuentran: la deficiente administración de las empresas por sus beneficiarios, inadecuada asistencia técnica y crediticia a las cooperativas, que no permitieron el desarrollo

e industrialización del sector agrícola y promotora del desarrollo nacional. Otro factor de influencia, que en la misma década contribuyó a reducir la actividad agrícola fueron las condiciones del mercado internacional, por la contracción de precios del café que alcanzó valores FOB de \$109.16 y \$101.67 el quintal de café oro²⁰, durante los años 1987 y 1989 respectivamente.

Los resultados que se muestran en los siguientes cuadros del No. 1 al No. 8 consigna índices estadísticos de los años agrícolas 1990/91 hasta 1998/99, relativos a áreas de cultivos, contratación de mano de obra, jornales pagados y producción total.

¹⁹ GUZMAN MEDRANO, EDMIDLIA; "Agricultura y Medio Ambiente", Informe de Coyuntura, MAG, oct. 1997. Pag. 88

²⁰ Banco Central de Reserva, Revista Trimestral ene-mar/90, pag.63

CUADRO No. 1**a) AREAS CULTIVADAS EN MANZANAS DE LOS PRINCIPALES GRANOS BASICOS PERIODO 1990-1999**

CULTIVOS	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99
MAIZ	402,600	438,000	458,440	439,500	450,400	420,850	398,700	437,350	422,000
FRIJOL	89,500	110,600	113,100	106,200	106,100	86,600	96,700	118,550	111,500
ARROZ	20,400	23,300	23,600	22,600	21,300	13,700	15,300	21,244	14,750

FUENTE: MAG-DGEA, COSTOS DE PRODUCCION AÑOS AGRICOLAS 1990/91 - 1998/99

A fin de observar los cambios originados, a través de los períodos investigados, es necesario crear una tabla de variaciones que permita visualizar aumentos o disminuciones en las cantidades de tierras cultivadas tal como se presenta a continuación:

CUADRO No. 2

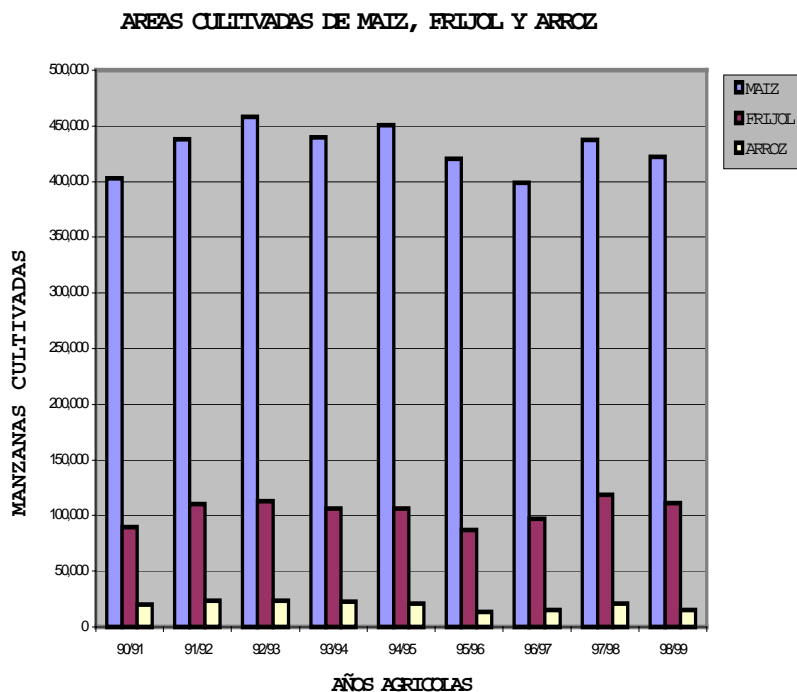
**VARIACIONES DE LAS AREAS CULTIVADAS, UTILIZANDO COMO PARAMETRO EL AÑO AGRICOLA 1990/91
(AREAS CULTIVADAS : MANZANAS)**

CULTIVOS	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99
MAIZ	402,600	35,400+	55,840+	36,900+	47,800+	18,250+	3,900-	34,750+	19,400+
FRIJOL	89,500	21,100+	23,600+	16,700+	16,600+	2,900-	7,200+	29,050+	22,000+
ARROZ	20,400	2,900+	3,200+	2,200+	900+	6,700-	5,100-	844+	5650-

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON BASE CUADRO ANTERIOR AREAS CULTIVADAS.

El cuadro muestra los incrementos en la cantidad de manzanas de tierra utilizadas para los cultivos de maíz, frijol y arroz desde el año agrícola 1990/91. Puede observarse que en todos los años se presentan incrementos a excepción de 1995/96 que disminuyen las áreas cultivadas de frijol y arroz; 1996/97-1998/99 que disminuyen las áreas sembradas de arroz.

GRAFICO No. 4



FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A CUADRO No. 1

El año agrícola 1990/91, constituye para nuestros estudios la base para comparar las áreas cultivadas en los siguientes períodos. En el gráfico No. 1 se observan las variaciones siguientes:

Cultivo Maíz: En 1990/91 se cultivan 402,600 mz. de terreno y en los años 91/92-92/93 se amplía la cobertura en 35,400 y 55,840 mz., por efecto

inmediato de los acuerdos de paz, en 1992, que permite utilizar tierras abandonadas durante el conflicto armado; en los años 93/94,94/95,95/96 y 96/97; encontramos que la tendencia alcista se contrae, según las autoridades del MAG como resultado de lluvias tardías y el fenómeno del niño; hacia los años 97/98 y 98/99 se recupera el crecimiento del área cultivada comparativamente con la base.

Cultivo Frijol: En 1990/91 se cultivan 89,500 mz. de tierra. En los siguientes años agrícolas presenta tendencias alcistas en comparación al año base, pese a sufrir los embates de los fenómenos naturales; a excepción del año 95/96 que presenta un pequeño decremento.

Cultivo de Arroz: En 1990/91 se cultivan 20,400 mz. de tierra: la tendencia alcista continúa en los años agrícolas 91/92,92/93,93/94,94/95 y 97/98, a excepción de los años 95/96,96/97 y 98/99, por causas fenomenológicas ya citadas anteriormente.

CUADRO No. 3

b) JORNALES CONTRATADOS (MANO DE OBRA UTILIZADA: HORAS) PARA EL CULTIVO DE LOS PRINCIPALES GRANOS BÁSICOS A NIVEL NACIONAL PERIODO 1990-1999

CULTIVOS	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99
MAIZ	24,677,400	25,267,500	25,670,400	18,459,000	24,772,000	19,359,000	17,144,100	21,867,500	23,492,740
FRIJOL	5,249,300	5,972,400	6,047,300	5,841,000	5,305,000	4,416,600	5,995,400	6,638,800	6,244,000
ARROZ	1,754,400	1,993,900	1,722,800	1,423,800	1,554,900	602,800	872,100	1,359,616	845,617

FUENTE: MAG-DGEA, COSTOS DE PRODUCCION AÑOS AGRICOLAS 1990/91 - 1998/99

El subsector granos básicos es por excelencia la actividad generadora de trabajo en las zonas rurales de nuestro país y ello se refleja en este cuadro de mano de obra utilizada. El siguiente cuadro demuestra las variaciones de jornales contratados.

CUADRO No. 4

VARIACIONES DE LOS JORNALES CONTRATADOS, UTILIZANDO COMO PARAMETRO EL AÑO AGRICOLA 1990/91 (JORNALES CONTRATADOS : MANO DE OBRA)

CULTIVOS	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99
MAIZ	24,677,400	590,100+	993,000+	6,218,400-	94,600+	5,318,400-	7,533,300-	2,809,900-	1,184,660-
FRIJOL	5,249,300	723,100+	798,000+	591,700+	55,700+	832,700-	746,100+	1,389,500+	994,700+
ARROZ	1,754,400	179,500+	31,600-	330,600-	199,500-	1,151,600-	882,300-	394,784-	908,783-

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON BASE CUADRO ANTERIOR AREAS CULTIVADAS.

Este cuadro indica el incremento ocupacional experimentado a través de los períodos de la investigación 1990/99. La producción de maíz nos muestra decrementos en la contratación de mano de obra en los períodos que van desde 1993/94; 1995/99; de igual manera la producción de arroz, indica menor contratación de mano de obra en los años que van desde 1992/93 hasta 1998/99.

CUADRO No. 5

c) JORNALES PAGADOS PARA LA PRODUCCION DE LOS PRINCIPALES GRANOS BASICOS A NIVEL NACIONAL
 PERIODO 1990-1999
 (MILLONES DE COLONES)

CULTIVOS	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99
MAIZ	446.4	457.0	464.6	481.7	646.5	505.3	447.5	570.6	613.0
FRIJOL	95.0	108.0	109.4	152.4	138.4	115.3	156.5	173.1	162.8
ARROZ	31.7	35.0	31.2	37.2	40.5	15.7	22.8	35.4	22.0

FUENTE: MAG-DGEA, COSTOS DE PRODUCCION AÑOS AGRICOLAS 1990/91 - 1998/99

En comparación al año agrícola 1990/91, los datos indican que los cultivos de maíz y frijol observan incrementos en los jornales pagados e igualmente el cultivo de arroz observa la misma tendencia excepción de los años 1992/93, 1995/96, 1996/97 y 1998/99 que existe disminución en los jornales pagados.

CUADRO No. 6

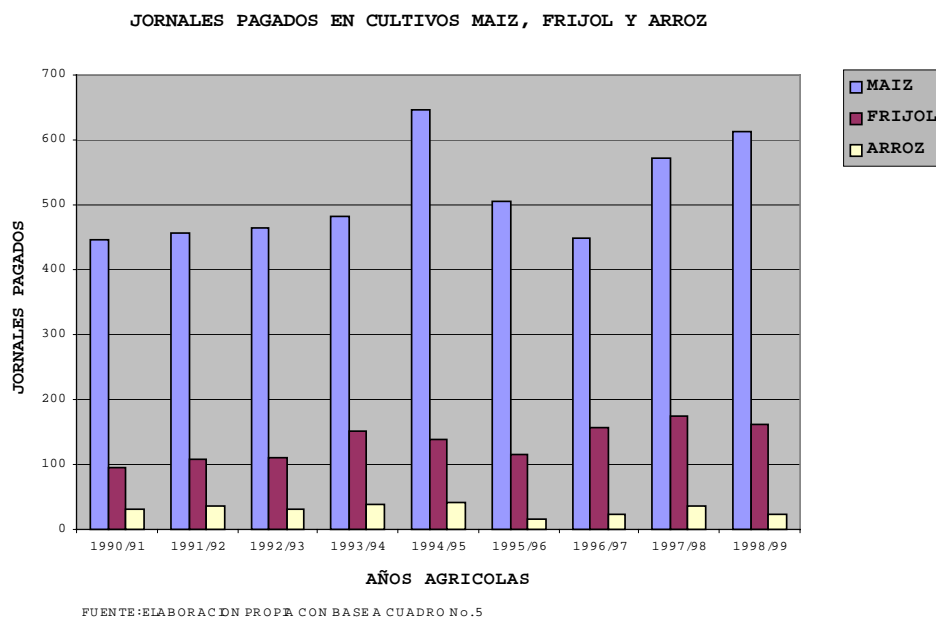
VARIACIONES DE LOS JORNALES PAGADOS, UTILIZANDO COMO PARAMETRO EL AÑO AGRICOLA 1990/91

CULTIVOS	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99
MAIZ	446.4	10.6+	18.2+	35.3+	200.1+	58.9+	1.1+	124.2+	166.6+
FRIJOL	95.0	13+	14.4+	57.4+	43.4+	20.3+	61.5+	78.1+	67.8+
ARROZ	31.7	3.3+	0.5-	5.5+	8.8+	16.0-	8.9-	3.7+	9.7-

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON BASE CUADRO ANTERIOR AREAS CULTIVADAS.

Tomando como base el año agrícola 1990/91, el cuadro muestra que el cultivo de arroz tiene una menor contratación de mano de obra y pago de jornales hacia los años 1992/93, 1995/96, 1996/97 y 1998/99.

GRAFICO No. 5



El año agrícola 1990/91 constituye para nuestros estudios la base para comparar los jornales pagados en los años agrícolas siguientes. De ello resultan los comentarios que se presentan a continuación:

Cultivo Maíz: En el año agrícola 90/91 se pagaron ¢446.4 millones; observándose en los siguientes períodos la tendencia alcista por efecto de mayor contratación de mano de obra debido al incremento de áreas cultivadas.

Cultivo Frijol: En el año agrícola 90/91 se pagaron ¢95.0 millones; continuándose el pago de más jornales en los siguientes períodos debido al aumento en las áreas cultivadas.

Cultivo Arroz: En el año agrícola 90/91 se pagaron ¢31.7 millones; observándose una tendencia alcista en los años 91/92, 93/94, 94/95 y 97/98 ocasionado por la ampliación del área cultivada; a excepción de los años 92/93, en el cual hay mayor área sembrada, pero la contratación de mano de obra disminuye; 95/96, 96/97 y 98/99 en los cuales disminuyen las áreas cultivadas.

Es importante mencionar que a partir del año agrícola 94/95 hubo incremento en el salario mínimo del campo.²¹

²¹ Decreto Ejecutivo No.12 de fecha 30.06.94 Diario Oficial No.126 de fecha 07.07.94

CUADRO No. 7

ANALISIS DE LA PRODUCTIVIDAD
PRODUCCION TOTAL EN QUINTALES DE LOS PRINCIPALES GRANOS BASICOS A NIVEL NACIONAL
PERIODO 1990-1999

CULTIVOS	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99
MAIZ	13,100,200	10,962,800	15,338,800	13,698,500	10,449,000	14,071,300	13,694,800	11,035,865	12,241,200
FRIJOL	1,145,400	1,461,400	1,346,700	1,350,900	1,334,300	1,111,700	1,284,900	1,467,560	1,013,100
ARROZ	1,341,100	1,335,600	1,564,400	1,619,000	1,405,200	1,111,000	1,202,000	886,275	562,567

FUENTE: MAG-DGEA, COSTOS DE PRODUCCION AÑOS AGRICOLAS 1990/91 - 1998/99

Tomando como base el año agrícola 1990/91, en este cuadro se refleja que la producción del maíz disminuyó en los años 1991/92, 1994/95, 1997/98 y 1998/99; de igual manera la producción de frijol disminuyó en los años agrícolas 1995/96 y 1998/99; y finalmente, el cultivo de arroz disminuye en los años 1991/92, 1995/96, 1996/97, 1997/98 y 1998/99.

CUADRO No. 8

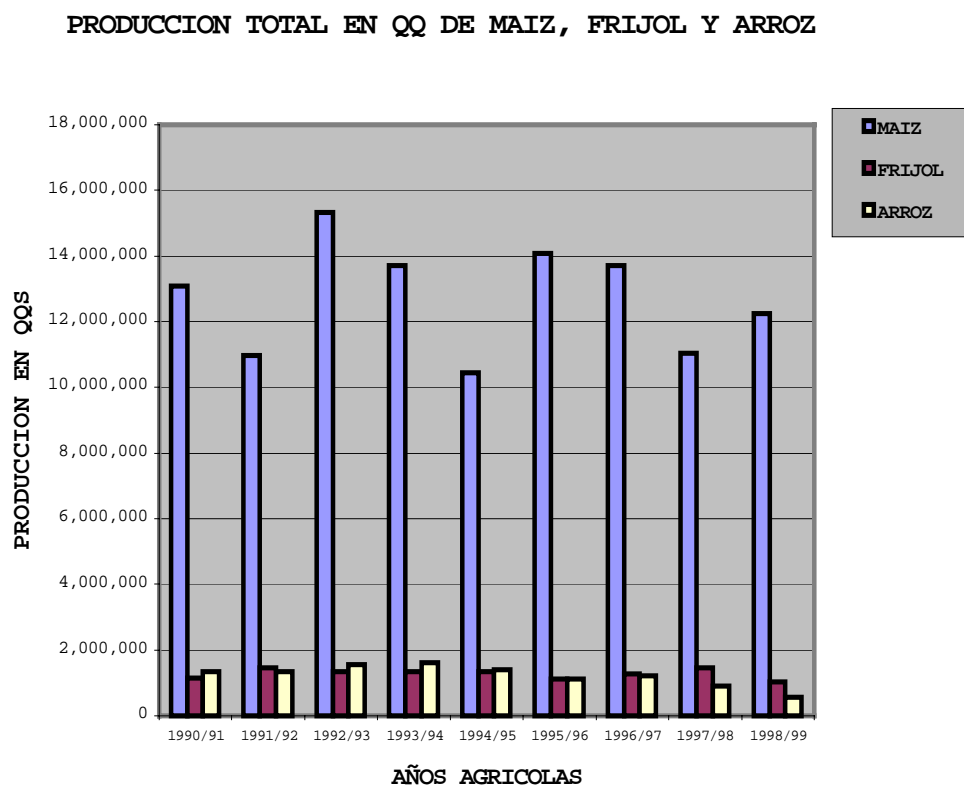
CUADRO DE VARIACIONES DE LA PRODUCCION TOTAL EN QQ, UTILIZANDO COMO PARAMETRO EL AÑO AGRICOLA
1990/91

CULTIVOS	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99
MAIZ	13,100,200	2,137,400-	2,238,600+	598,300+	2,651,500-	971,100+	594,600+	2,064,335-	859,000-
FRIJOL	1,145,400	316,000+	201,300+	205,500+	188,900+	33,700-	139,500+	322,160+	132,300-
ARROZ	1,341,100	5,500-	223,300+	277,900+	64,100+	230,100-	139,100-	454,825-	778,533-

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON BASE CUADRO ANTERIOR AREAS CULTIVADAS.

En este cuadro se presenta una relación comparativa con el año agrícola 1990/91 de las cantidades totales en quintales, en que varía la producción de maíz, frijol y arroz durante los años agrícolas investigados.

GRAFICO No. 6



FUENTE: ELABORACION PROPIA CON BASE A CUADRO No. 7

El año agrícola 1990/91 es la base para comparar la producción total en quintales de los productos básicos maíz, frijol y arroz. De ello se hacen los comentarios siguientes:

Cultivo Maíz: En el año agrícola 90/91 se produjeron 13,1 millones de qqs; hacia los años 91/92, 94/95 hubo disminución en la producción que, según el MAG se debió a tardanza de lluvias en la zona oriental del país; en los períodos 92/93, 93/94, 95/96, 96/97 hubo bonanza en la producción por efecto de mayores áreas cultivadas y situaciones climáticas favorables. Los años 97/98 y 98/99 muestran menos producción ello debido a las pérdidas ocasionadas por el huracán Mitch.

Cultivo Frijol: En el año agrícola 90/91 se produjeron 1.14 millones de qqs.; observándose tendencia alcista en los siguientes períodos, a excepción del año 95/96 que disminuyó el área cultivada. Para el año agrícola 98/99 hubo menos producción ocasionada por las pérdidas causadas por el mismo meteoro.

Cultivo Arroz: En el año agrícola 90/91 se produjeron 1.3 millones de qqs.; observándose incrementos durante los años 92/93, 93/94 y 94/95; a excepción de los años 91/92 que muestra menos producción pese a incrementarse el área cultivada; 95/96, 96/97 que indican disminución en la producción debido a decremento del área cultivada. Los años 97/98, 98/99 muestran menos producción debido a las pérdidas que causó el meteoro Mitch.

Dentro de los cuadros de variaciones se puede analizar lo rubros objeto de estudio, de la manera siguiente:

2 ANALISIS DE LA PRODUCTIVIDAD

a. PRODUCTIVIDAD DE MAÍZ

El maíz elemento básico de la dieta alimenticia poblacional, observa, a través de los diferentes años agrícolas, que el área nacional cultivada se ha incrementado (comparativamente con año

1990/91) de manera significativa en los períodos que llegan desde 1991/92 hasta 1995/96, y 1997/99, con porcentajes de 8.8%, 13.9%, 9.2%, 11.9%, 4.5%, 8.6% y 4.8% respectivamente, en el período 1996/97 experimentó un decremento de -0.10%.

La producción total, en la cual incide fundamentalmente el aspecto climatológico, la caracterización es el aumento en las cosechas, lo cual se observa (comparativamente con año 1990/91) en los años agrícolas 1993/94, 1995/96, 1996/97, y 1997/98 que en su orden reflejan, porcentualmente, los incrementos son: 17.1%, 4.6%, 7.4%, 4.5%, y 15.8%; a excepción de los años agrícolas 1991/92, 1994/95 y 1998/99 que experimentaron decrementos en la producción en los porcentajes: -16.3%, -20.2% y -6.7%, atribuido por las autoridades del Ministerio de Agricultura y Ganadería a lluvias tardías en las zonas de máxima siembra (región oriental del país).

De igual manera, la mano de obra contratada se incrementó durante varios años, pese a que en algunos cultivos se empleó tecnología moderna, como arados mecánicos; además, como hecho importante, hubo incremento en el salario mínimo del campo.²²

Los porcentajes incrementados, comparativamente al parámetro, en el orden de jornales contratados y valores pagados, se observan así: 1991/92, jornales 2.4%, valor ₡10.6 millones, 1992/93,

²² Decreto Ejecutivo No.12, de fecha 30/06/94, Diario Oficial #126, fecha 07/07/94.

jornales 4.0% valor ₡18.2 millones, 1994/95, jornales 0.38%, valor ₡200.1 millones; sin embargo, en algunos años hubo decremento de la mano de obra contratada, así: 1993/94, jornales -25.2%, valor comparativo incrementado ₡35.3 millones; 1995/96, jornales -21.6%, valor comparativo incrementado ₡58.9 millones, 1996/97, jornales -30.5%, valor comparativo incrementado ₡1.1 millones; 1997/98, jornales -11.4%, valor comparativo incrementado ₡ 124.2 millones; 1998/99, jornales -4.8%, valor comparativo incrementado ₡ 166.6 millones.

b. PRODUCTIVIDAD DE FRIJOL

Constituye otro elemento importante de la dieta básica alimenticia de la población y fuente de materia prima para la agroindustria. A través del cuadro de variaciones y, comparativamente con el parámetro 1990/91, se observa que el área cultivada en los años 1991/92, 1992/93, 1993/94, 1994/95, 1996/97, 1997/98 y 1998/99 se ha incrementado ampliamente, con porcentajes, en el mismo orden de: 23.6%, 26.4%, 18.7%, 18.5%, 8.0%, 32.5% y 24.6%, a excepción del año 1995/96, que se experimento un decremento porcentual de 3.2%.

La producción, que también es incidida por el nivel de lluvias y otros aspectos climatológicos, se caracteriza por el aumento de la cosecha, que se observa en todos los periodos analizados

1991/92, 1992/93, 1993/94, 1994/95, 1996/97 y 1997/98 que, en el mismo orden, se indican porcentualmente así: 27.6%, 17.6%, 17.9%, 16.5%, 12.2% y 28.1%.

La mano de obra de la actividad productiva del frijol comprende: chapoda, siembra, fertilización, aplicación de insecticida, fungicida, limpia, arranque, secado, aporreo, soplado y ensacado.

Los porcentajes incrementados, comparativamente al parámetro, en el orden de jornales contratados y pagados, se contemplan de la siguiente manera: 1991/92, jornales 13.8%, valor pagado ¢13 millones, 1992/93, jornales 15.2%, valor pagado ¢14.4 millones, 1993/94, jornales 11.3% valor pagado ¢57.4 millones, 1994/95, jornales 1.1%, valor pagado ¢43.4 millones; 1996/97, jornales 14.2%, valor pagado ¢61.5 millones; 1997/98, jornales 26.5%, valor pagado ¢78.1 millones; 1998/99, jornales 18.9%, valor pagado ¢67.8 millones; sin embargo se experimentaron decrementos en la contratación de mano de obra en el año: 1995/96, jornales -15.9%, valor comparativo incrementado ¢ 20.3 millones.

c. PRODUCTIVIDAD DE ARROZ

Contiene más calorías y carbohidratos que cualquiera de los otros granos básicos, elemento importante en la dieta alimenticia.

El área cultivada presenta incrementos, comparativamente al parámetro (1990/91), en los años 1991/92, 1992/93, 1993/94, 1994/95, 1997/98, porcentajes de 14.2%, 15.7%, 10.8%, 4.4% y 4.1% respectivamente, obteniéndose decrementos en los periodos: 1995/96, 1996/97 y 1998/99 con porcentajes de: -32.8%, -25.0%, y -27.7%, en cada uno de ellos.

La producción de arroz, al igual que los demás cultivos de granos básicos, es afectada por la adversidad climatológica o por plagas que repentinamente aparecen en el cultivo; el cuadro de variaciones muestra que en los años agrícolas 1992/93, 1993/94 y 1994/95 se incrementó la producción total en: 16.7%, 20.7% y 4.8% respectivamente; observándose rendimientos decrecientes en los periodos: 1991/92, 1995/96, 1996/97, 1997/98 y 1998/99 en los porcentajes: -0.4%, -17.2%, -10.4%, 33.9% y -58.1%, en el orden respectivo.

En lo concerniente a los jornales contratados y valores pagados, los porcentajes incrementados se comportaron en la siguiente forma: 1991/92, jornales 10.2%, valor pagado ₡3.3 millones; los siguientes periodos se caracterizan por disminución en la contratación de mano de obra, así: 1992/93, jornales -1.8%, valor no pagado: ₡0.5 millones, 1993/94, jornales -18.8%, valor pagado ₡5.5 millones, 1994/95, jornales -11.4%, valor pagado ₡8.8.0 millones, 1995/96, jornales -65.6%, valor no pagado ₡16.0 millones, 1996/97, jornales 50.3%, valor no pagado

¢8.9 millones, 1997/98, jornales 22.5%, valor pagado ¢ 3.7 millones y 1998/99, jornales 51.8%, valor no pagado ¢9.7 millones.

3 ANALISIS DE CONSUMO DE LOS PRINCIPALES GRANOS BASICOS

La actividad agrícola relacionada, ha cumplido el cometido de importancia al interior de la economía nacional; pero tal circunstancia nos induce también al análisis estadístico del sub-sector en lo concerniente a la producción, consumo, utilización de semilla y pérdida post-cosecha de maíz, frijol y arroz; al efecto las cifras constituidas se presentan en los cuadros siguientes:

CUADRO No. 9

ESTIMACIÓN DE LA HOJA DE BALANCE
PERIODO: 1° DE AGOSTO AL 31 DE JULIO
(QUINTALES)

PRODUCTO	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	PROMEDIO GLOBAL
<u>MAÍZ</u>										
PRODUCCIÓN	13,100.200	10,962.800	13,816.200	13.698.400	10,449.000	14,071.300	13,694.800	11,159,500	11,276,073	12,469,808
CONSUMO HUMANO	10,380.000	10,492.000	10,752.100	10.027.418	10,195.879	10,527.833	10,666.038	10,841,379	11,900,000	10,642,516
CONSUMO INDUST.	948,400	375,270	375.000	1.500.000	1,250.000	1,300.000	1,450.000	1,419,956	1,400,000	1,113,181
CONSUMO ANIMAL	1,867.400	1,725.000	1,500.000	1.600.000	1,750.000	1,900.000	2,025.000	2,125,000	1,120,000	1,734,711
SEMILLA	800,000	140.000	145,000	184.036	157.640	147,175	139,545	146,003	121,394	220,088
PER. POST-COSECHA		880.000	1,105.300	955.555	835,920	1,125.704	1,095.594	892,760	902,086	865,880
CONSUMO TOTAL	13,995,800	13,612.270	13,877.400	14,267.009	14,189.439	15,000.712	15,376.177	15,425,098	15,443,480	14,576,376
DÉFICIT	895,600	2,649.470	61,200	568,609	3,740.439	929,412	1,681.377	4,265,598	4,167,407	2,106,568
<u>DÉFICIT X100</u>										
PRODUCCIÓN	6.8%	24.2%	0.44%	4.2%	36.0%	6.6%	12.3%	38.2%	36.9%	17.0%
<u>DEFICITX100</u>										
CONSUMO TOTAL	6.4%	19.5%	0.44%	4.0%	26.4%	6.2%	11.0%	27.6%	26.9%	14.4%

FUENTE: MAG-DGEA, HOJAS DE BALANCE AÑOS AGRÍCOLAS 1990/91-1998/99 PROMEDIOS Y PORCENTAJES: ELABORACION PROPIA, BASADA EN DATOS DE LA FUENTE.

Haciendo un análisis de las cifras estadísticas, se pueden indicar los diferentes consumos:

a. ANALISIS CONSUMO DE MAÍZ

A través de los periodos analizados se observa que la producción de maíz, pese al aumento en el área cultivada, aun experimenta déficit en la productividad total que no permite cubrir las ingentes necesidades alimenticias de la población y de materia prima para la industria nacional, ello se refleja al observar la cantidad total consumida en los diferentes periodos analizados. Los déficit más significativos de la producción del grano pertenecen a los años agrícolas 1994/95, 1995/96, 1996/97, 1997/98 y 1998/99, con porcentajes relacionados con la producción de: 36%, 6.6%, 12.3%, 38.2% y 36.9%, y en relación al consumo total de: 26.4%, 6.2%, 11%, 27.6% y 26.9% respectivamente. En relación al promedio global producido el déficit alcanza la media aritmética de 17.0% y en relación al consumo total llega a 14.4%.

Debe destacarse que el incremento del área cultivada y el uso de mejores técnicas de siembra, han encontrado en los cambios climáticos, que son variados y extensos, fuertes valedares para

el incremento de cosechas; fenómenos tales como "El Niño" que el año agrícola 1996/97 redujo un promedio de 23% el rendimiento de maíz blanco en la Región IV (Usulután, San Miguel, Morazán y la Unión)²³ y en el año agrícola 1998/99 el huracán Mitch destruyó aproximadamente 2,877,300 qq de maíz con valor de ¢ 279.6 millones²⁴.

Aun cuando las variaciones deficitarias inciden en una escasez y, consecuentemente, al aumento de las importaciones de este grano (en 1997 se importaron 1,929.869 qqs.) ²⁵, es menester la aceptabilidad de la importancia del cultivo hacia el interior de la economía.

²³ MAG-OAPA, Revista Informe de Coyuntura, abril/98, pag. 129

²⁴ MAG-OAPA, Op. Cit. marzo/99, pags. 12 y 13

²⁵ MAG-OAPA, Op. Cit marzo/99 pag. 133

CUADRO No.10

ESTIMACIÓN DE LA HOJA DE BALANCE
PERIODO: 1° DE AGOSTO AL 31 DE JULIO
(QUINTALES)

PRODUCTO	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	PROMEDIO GLOBAL
<u>FRIJOL</u>										
PRODUCCIÓN	1,145,000	1,461,600	1,635,000	1,350,000	1,334,300	1,111,700	1,291,200	1,400,400	916,495	1,293,967
CONSUMO HUMANO	1,268,000	1,620,700	1,661,000	1,533,782	1,559,500	1,610,325	1,631,465	1,674,685	1,800,000	1,595,496
CONSUMO INDUST.	-*	-*	-*	-*	-*	-*	-*	-*	-*	-*
CONSUMO ANIMAL	-*	-*	-*	-*	-*	-*	-*	-*	-*	-*
SEMILLA	144,000	115,000	120,000	127,440	127,320	103,680	116,040	128,760	108,900	121,238
PER. POST-COSECHA	-*	50,000	60,000	54,036	66,715	55,585	64,560	70,020	45,825	58,343
CONSUMO TOTAL	1,412,000	1,785,700	1,841,000	1,715,258	1,753,535	1,769,590	1,812,065	1,873,465	1,954,725	1,775,077
DÉFICIT	266,600	324,100	206,000	364,358	419,235	657,890	520,865	473,065	1,038,230	481,110
<u>DÉFICIT X100</u>										
PRODUCCIÓN	23.0%	22.0%	13.0%	27.0%	31.0%	59.0%	40.0%	33.8%	113.3%	37.1%
<u>DEFICITX100</u>										
CONSUMO TOTAL	19.0%	18.0%	11.0%	21.0%	24.0%	37.0%	29.0%	25.3%	53.1%	27.1%

FUENTE: MAG-DGEA, HOJAS DE BALANCE AÑOS AGRÍCOLAS 1990/91-1998/99 PROMEDIOS Y PORCENTAJES: ELABORACION PROPIA, BASADA EN DATOS DE LA FUENTE.

b. ANALISIS CONSUMO DE FRIJOL

Presenta un panorama similar al análisis del producto precedente: producción estandarizada ante un consumo que excede con creces en todo el período analizado. Por no existir consumo industrial toda la producción se envía hacia la subsistencia poblacional.

Este cultivo tiene incrementos en el área sembrada y también se ha visto afectado por los fenómenos naturales ya mencionados, y, consecuentemente, la productividad no estuvo acorde a los esfuerzos del subsector.

Los déficit son significativos a través de todos los períodos analizados, comparativamente a la producción, reflejan los porcentajes: 22.0%, 13.0%, 27.0%, 31.0%, 59.0%, 40.0%, 33.8%. Relacionado al promedio global producido el déficit alcanza la media aritmética de 37.1% y en relación al consumo total llega al 27.1%. De igual manera, en relación al consumo total, los porcentajes resultantes son: 21%, 24%, 37% y 29% respectivamente; en el año agrícola 1996/97 hubo necesidad de importar 10,755.10 TM de frijol, equivalentes a 236,612 qqs.²⁶. En el año agrícola 98/99 el huracán Mitch ocasionó la pérdida de 493,400 qq de frijol, con valor de ¢ 153.5 millones²⁷.

²⁶ MAG-OAPA, Op. Cit marzo/99 pag. 96

²⁷ Revista Informe de Coyuntura, marzo/99, págs. 12 y 13

CUADRO No. 11

ESTIMACIÓN DE LA HOJA DE BALANCE

PERIODO: 1º DE AGOSTO AL 31 DE JULIO

(QUINTALES)

PRODUCTO	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	PROMEDIO GLOBAL
<u>ARROZ - ORO</u>										
PRODUCCIÓN	871,700	868,100	987,350	971,400	843,120	722,150	781,300	886,275	562,567	832,662
CONSUMO HUMANO	1,005,000	1,023,600	1,049,000	1,058,905	1,035,283	1,068,989	1,083,022	1,057,696	1,160,000	1,060,166
CONSUMO INDUST.	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000	50,000	50,000	46,111
CONSUMO ANIMAL	*-	*-	*-	*-	*-	*-	*-	*-	**	*-
SEMILLA	80,000	50,000	45,000	45,200	42,600	33,000	30,600	39,600	28,000	43,778
PER. POST-COSECHA	*-	50,000	35,000	38,835	42,156	36,108	39,065	44,314	28,128	39,201
CONSUMO TOTAL	1,130,000	1,168,000	1,174,000	1,187,940	1,165,039	1,183,097	1,202,687	1,191,610	1,266,128	1,189,256
DÉFICIT	258,300	300,500	186,650	216,540	321,919	460,947	421,387	305,335	703,561	356,594
<u>DÉFICIT X100</u>										
PRODUCCIÓN	30.0%	35.0%	19.0%	22.0%	38.0%	64.0%	54.0%	34.5%	125.0%	43.0%
<u>DEFICITX100</u>										
CONSUMO TOTAL	23.0%	26.0%	16.0%	18.0%	28.0%	39.0%	35.0%	25.6%	55.6%	30.0%

FUENTE: MAG-DGEA, HOJAS DE BALANCE AÑOS AGRÍCOLAS 1990/91-1998/99 PROMEDIOS Y PORCENTAJES: ELABORACION PROPIA, BASADA EN DATOS DE LA FUENTE.

c. ANALISIS CONSUMO DE ARROZ (ORO)

Se observa que la producción de arroz, no supera el consumo total, aun cuando el área de tierra cultivada tuvo ascensos paulatinos a través de los periodos en análisis. El cultivo fue afectado por los cambios climáticos ya referidos.

En el año agrícola 1996/97 se redujo en 25% el rendimientos del cultivo en la Región IV (Usulután, San Miguel, Morazán y la Unión) y hubo de importarse, en 1997, 700.0 mil quintales. En el año agrícola 1998/99 el huracán Mitch originó la pérdida de 283,900 qq de arroz con valor de ¢ 36.8 millones.²⁸

Los decrementos son significativos en todo el periodo agrícola 1990/91 - 1998/99, y al relacionarlo con la producción, se establecen los porcentajes: 30%, 35%, 19%, 22%, 38%, 64%, 54%, 34.5% y 125.0%; con relación al consumo total: 23%, 26% 16%, 18%, 28%, 39%, 35%, 25.6% y 55.6%. En relación al promedio global producido, el déficit alcanza la media aritmética de 43.0% y en relación al consumo total alcanza el 30.0%.

d. PERDIDAS POST COSECHA

Dentro de las cifras estadísticas incluidas en la estimación de la hoja de balance, resulta muy importante el rubro, de pérdida

²⁸ MAG-OAPA, Op. Cit., marzo/99, págs. 12 y 13

post-cosecha. Estas pérdidas tienen diversos orígenes, entre los cuales se encuentran: a) ataque de insectos y roedores, b) administración deficiente; c) desgrane, transporte, ensacado y almacenamiento.²⁹

En los tres cultivos objeto de análisis es visible, a través de las estadísticas, la significativa cantidad que se pierde. De acuerdo al promedio global calculado en los años agrícolas 1990/91 - 1998-99, en la producción de maíz la pérdida asciende a 865,880 qqs. equivalente al 6.9% del total promedio producido; de igual manera, la pérdida en la producción de frijol promedió 58,343 qqs. equivalente a 4.5% de la producción total, y concluyendo con la producción de arroz oro, la pérdida promedio es de 39,201 qqs. equivalente al 4.7% de la cosecha total.

La pérdida post-cosecha se puede aminorar mediante la propuesta de comercialización de arroz, maíz y frijol a través de la negociación de Certificados de Depósitos, ya

que su implementación implicará el almacenamiento profesional de los productos, el control de insectos y roedores y la administración eficiente de los recursos que posibiliten mayor productividad.

²⁹ Marroquín, Víctor Manuel; Manual de Economía Agrícola Salvadoreña, Impresos Pino, 1992 pág. 104

C - COMERCIALIZACION

El objetivo esencial de este trabajo investigativo es proporcionar aportes tendientes a superar los actuales sistemas de comercialización, que traten de inducir los precios justos en beneficio de los productores agrícolas.

En esta parte es conveniente consignar la conceptualización que el Código de Comercio vigente hace de la persona dedicada al comercio. El Artículo N° 2, lo define indicando; que son comerciantes:

I-Las personas naturales titulares de una empresa mercantil, que se llaman comerciantes individuales

II-Las sociedades, que se llaman comerciantes sociales.

“Se presumirá legalmente que se ejerce el comercio cuando se haga publicidad al respecto o cuando se abra un establecimiento mercantil donde se atienda al publico”.³⁰

Luego de conceptualizar el significado de comerciante, según el Código de Comercio vigente y de analizar la producción de los tres principales productos en la vida alimenticia salvadoreña, es necesario el análisis de las características que tiene su comercialización e identificar sus agentes interventores.

La comercialización de los productos agrícolas básicos no tiene una estructura definida y sofisticada, como es el caso de los

productos de agro exportación, circunstancia que lleva a que toda persona que posea un pequeño capital y conocimientos básicos del intercambio comercial pueda integrarse al negocio de granos básicos.

Dentro de la comercialización de los granos básicos en nuestro país, se tiene como principal característica la participación de varios intermediarios, aspecto que lleva a un desmejoramiento de los ingresos y niveles de vida en los productores y consumidores. Generalmente la comercialización no ofrece mayores estímulos al productor, ello debido a la poca influencia de éste, en la determinación del precio final.

En el sistema de mercadeo de los productos agrícolas básicos (maíz, frijol y arroz), es menester utilizar conceptos que permitan mostrar los diferentes canales de comercialización; en tal sentido se pueden indicar los más relevantes: acopiador, transportista, mayorista y minorista o detallista.

Es interesante observar que en los años agrícolas de mayor producción la existencia y afluencia de intermediarios es grande, y al contrario cuando la producción es menor son los propios transportistas y acopiadores los que efectúan la mayor parte del mercadeo.

³⁰ Código de Comercio de la República de El Salvador, Editor Ricardo Mendoza Orantes, Editorial Jurídica Salvadoreña 1997, pag.5

Cuando la producción no es óptima para el productor, éste se encuentra ante la necesidad del endeudamiento o la venta anticipada de su próxima cosecha a los diversos intermediarios del proceso de comercialización, principalmente acopiadores, transportistas y mayoristas en menor grado, ya que el mismo productor, no logra la categoría de sujeto de crédito.

Los factores que inciden para que el productor agrícola no tenga influencia en el precio de sus productos son los siguientes:

- a) La mayor parte de la producción agrícola es generada por pequeños agricultores, quienes operan a nivel de subsistencia y deben cubrir sus varias necesidades básicas, así como también no tienen facilidades de almacenamiento.
- b) No tienen un sistema de información de mercados, derivado de la misma infraestructura de transporte y comunicaciones.
- c) La mayoría de los agricultores no alcanzan la categoría de sujetos de crédito, lo cual genera que se endeuden con intermediarios que le impone sus propios precios, antes de ser realizada la cosecha.³¹

1 - ACOPIADORES

La función más importante del acopiador es la acumulación de las cantidades que compra a los pequeños y medianos productores agrícolas, para combinar en lotes de ventas mayores³². Generalmente, vende éstas compras a los mayoristas y fábricas situadas en áreas lejanas a los cultivos de consumo. Cerca de las ciudades el acopiador negocia con los detallistas y algunas veces con las amas de casa. El acopiador es especialista en la búsqueda de canales de venta para los productores de su vecindad.

Regularmente éste intermediario clasifica para sus compradores, en grados de calidad y tamaño el producto a vender. Tiene capacidad de almacenamiento y transporte desde el lugar de producción hasta el consumidor final.

El alcance de las compras del acopiador es variable; puede restringirlas a cierto grupo de productos semejantes tales como: granos, ganado ó frutas. Su especialización puede dar como resultado un mejor manejo de los productos comprados. El acopiador puede operar como un comerciante independiente.

³¹ Meléndez Mendez, Jorge René; Características Generales de la Comercialización de Granos Básicos. Pag. 74 y 75. Tesis de grado UCA 1984.

³² Haag, Herman M.; El Mercadeo de los Productos Agropecuarios. 1969, pag. 167.

2 - TRANSPORTISTA

Son aquellos que ponen en contacto directo a los productores y acopiadores, pero frecuentemente éstos compran directamente al productor debido a su capacidad financiera, de almacenamiento y perspectivas de precios a corto y largo plazo (el largo plazo es un período no mayor de un año ya que la calidad del producto se determina por la baja tecnificación en el almacenamiento).

3 - MAYORISTA

El comerciante al por mayor es a veces el mismo productor y a veces un intermediario entre éste y el comerciante al por menor.

El comercio al por mayor significa comprar mercancías a los productores para revenderlas a los comerciantes o a los industriales, pero no a los consumidores.

El comercio al por mayor reduce el número de actos comercializadores de los bienes, constituyendo una mediación entre la producción, diseminadas en varias empresas especializadas y a la venta de dichos bienes al por menor.

Facilita el trabajo del minorista, evitándole la busca de productores y los gastos que ocasionan las compras en pequeñas cantidades.

Una función esencial del mayorista es el almacenamiento, el cual permite regularizar el aprovisionamiento, al mismo tiempo que

proporciona una salida de sus bienes a los productores y asume la carga financiera por la inmovilización de los capitales.³³

Los mayoristas influyen en mayor grado que cualquier otro intermediario en las fluctuaciones de los precios del mercado y es aquí donde se efectúan las mayores especulaciones, ya que éste tiene un gran poder de compra así como también fácil acceso a los centros de almacenamiento.

En nuestro medio los mayoristas se concentran en el área del mercado central de San Salvador, muchos de los cuales utilizan el local que rentan para hacer sus operaciones comerciales con seguridad personal y para tener un mayor acercamiento con los transportistas que se concentran en la zona antes mencionada.

Además de la función de Intercambio, los mayoristas frecuentemente realizan el almacenamiento del producto. Se ocupan del transporte de entradas y entregas y la colocación por grado. La manipulación incluye: la acumulación de cantidades grandes y medianas y la distribución en lotes medianos a los detallistas. Regularmente éste intermediario facilita créditos a sus clientes y también a los acopiadores y productores de los que compra la mercadería manejada.³⁴

³³ Romeuf, Jean; Diccionario De Ciencias Económicas, 1991, Pág. 126

³⁴ Meléndez Mendez, Jorge René; Op. Cit., Pag. 169

Con algunas excepciones, en la comercialización de granos básicos, el poder de los comerciantes mayoristas ha permitido una especulación desmedida con los productos alimenticios que, al salir de la finca o distrito agrícola, se convierten en una mercancía en donde su precio depende menos del libre juego del mercado, que de la fuerza de control ejercida por los grandes mayoristas.³⁵

Estos compradores concentran la comercialización de granos básicos, y obliga a que las familias campesinas reciban precios más bajos dentro del promedio del mercado, porque no cuentan con poder de negociación. De hecho, al buscar cierta seguridad económica crea lazos de dependencia con el comerciante mayorista que en algún momento le resta el control efectivo sobre su propia actividad productiva.

4 - MINORISTAS O DETALLISTAS

Son aquellos en que desemboca la cadena de intermediación, ya que venden al por menor en los principales mercados del país; así como también, se encuentran vendiendo en las diversas colonias, de San Salvador, éstos generalmente compran a los transportistas y a los mayorista, ello en función de su capacidad de compra ó manejo del producto.

³⁵ Comercialización Interna de los Alimentos en América Latina Centro Internacional Para el Desarrollo, Canadá, 1984.

Los detallistas compran propiamente y exhiben para su venta los muchos artículos demandados por los consumidores finales. Deben de correlacionar su mercancía con el nivel

de ingresos de sus clientes. Deben conservar un alto inventario de bienes para asegurar un abasto constante en los estantes.

Además deben pesar, medir y empaquetar cantidades pequeñas demandadas por sus clientes de las cajas, canastas, sacos y bultos de alimentos, comprados a mayoristas. Deben preparar y suministrar información sobre los precios de los diversos productos por medio de anuncios en periódicos. Deben suministrar otros servicios, tales como la entrega a los vehículos de sus compradores ó en sus domicilios, en algunos casos facilita créditos que lo necesitan de un período de pago a otro.

El detallista efectúa complejas operaciones y actividades diversas y numerosas para satisfacer las necesidades de sus clientes. Es por ésta razón que sus actuaciones en la cadena de intermediario entre el productor y el consumidor es la más costosa de todas³⁶.

5 - COMERCIANTE PRESTAMISTA

En las regiones productoras agrícolas de nuestro país es frecuente la acción concentradora que los comerciantes ejercen de los volúmenes de comercialización que no sólo les permite un

control de precios hacia los productores, sino también el surgimiento de modalidades de compra.

Hay una fuerte dependencia del agricultor hacia los intermediarios.

Los medianos y pequeños productores se favorecen del comerciante de un financiamiento anticipado para cubrir sus costos de producción, mediante el compromiso de venta futura, esta acción es una competencia al sistema financiero establecido, pero, ciertamente, el comerciante proporciona mayores facilidades y agilidad en el otorgamiento crediticio, lo cual contrasta en muchas ocasiones con la acción tardía por parte del sistema financiero.

El financiamiento regularmente es realizado a productores conocidos por intermedio de las relaciones de comercialización, y en tal circunstancia, el comerciante prestamista expone el financiamiento ante la eventualidad de una excelente cosecha.

El comerciante mayorista, que asume de esa manera la de intermediario financiero, es debido a que los bancos no consideran sujeto de crédito, en línea de avío, al mediano y pequeño productor agrícola, a quienes se les exige garantías hipotecarias inmobiliarias, que no pueden ser satisfechas.

A la parte de la acción de compra, el comerciante prestamista considera un apoyo a la comercialización cuando proporciona adelantos para la producción agrícola, ya que a su vez se constituirá en un facilitador del transporte, el envase y el almacenamiento.

³⁶ Meléndez Mendez, Jorge René; Op. Cit., pag. 172

La propuesta para el fomento de comercialización de granos básicos a través de Certificados de Depósito negociados en la Bolsa de Productos Agropecuarios, contempla en sus propósitos fundamentales, la obtención de préstamos con la garantía prendaria de las cosechas agrícolas.

Los referentes a la teoría del valor subjetiva insertados al mercadeo interno de los productos agrícolas objeto de esta investigación, presenta que los canales de comercialización tradicionalmente han operado bajo el esquema siguiente: el pequeño o mediano productor agrícola, que carga con los costos de producción, y dado su desconocimiento del mercado, nula información sobre precios y aunada la urgente necesidad de medios de subsistencia, vende a precios bajos al transportista o mayorista los productos de la cosecha, quedándose éstos últimos con la ganancia o plusvalía; esta circunstancia coloca en desventaja a los productores agrícolas que experimentan los bajos precios, cuya tendencia es una de las principales causas de la pobreza rural.

Estas facetas de la comercialización de los productos agrícolas se puede visualizar a través de la siguiente información que promedia los precios nominales anuales:

CUADRO No. 12

**PRECIOS NOMINALES GRANOS BASICOS
AÑOS 1996 A 1998
(colones por quintal)**

Años	PRODUCTOR			TRANSPORTISTA			MAYORISTA			CONSUMIDOR		
	96	97	98	96	97	98	96	97	98	96	97	98
MAIZ	102.72	109.63	86.67	108.22	113.99	90.07	115.72	120.74	97.70	134.30	144.30	123.80
FRIJOL	423.60	423.80	324.80	474.47	448.66	342.47	499.00	470.50	366.65	564.70	524.70	441.90
ARROZ -ORO	106.30	110.24	86.80	256.37	250.08	242.00	263.70	256.70	250.10	302.30	299.90	299.90

FUENTE: MAG, Informe de Coyuntura, marzo/99, pags. 102-103.

A través de la indicación de valores se puede observar cómo el trabajo de los productores agrícolas es usufructuado por los intermediarios transportistas y mayoristas, quienes hacia 1996, en el rubro maíz, obtuvieron una plusvalía de ¢5.50 y ¢13.00 por cada quintal respectivamente, en 1997, obtuvieron una plusvalía de ¢4.36 y ¢11.11 por cada quintal respectivamente, y en 1998, obtuvieron una plusvalía de ¢ 3.40 y ¢11.03 por cada quintal respectivamente; en el rubro frijol en 1996 la plusvalía para ambos fue de ¢50.87 y ¢75.40, en 1997 la plusvalía para ambos fue de ¢24.86 y ¢46.70, y en 1998 la plusvalía para ambos fue de ¢17.67 y ¢41.85, por cada quintal y en el rubro arroz-oro la ganancia para los mismos agentes en 1996, fue de ¢150.07 y ¢157.40, en 1997, fue de ¢139.84 y ¢146.46, y en 1998, fue de ¢155.20 y ¢163.3, por cada quintal.

Dadas estas circunstancias se torna comprensible el por qué de la pobreza permanente de los pequeños y medianos productores agrícolas nacionales.

CAPÍTULO III

EL PAPEL DE LOS ALMACENES GENERALES DE DEPÓSITO EN LA COMERCIALIZACION DE GRANOS BASICOS

A FORMAS DE ALMACENAMIENTO

La constituyen las variadas técnicas utilizadas por las empresas almacenadoras para coordinar un orden que viabilice el recuento de inventarios, muy importante para informar de manera precisa a sus depositantes sobre la existencias de mercancías; de igual manera ofrece seguridad y facilitación de conteo en las conciliaciones contables de auditorías.

1. Almacenamiento

En el acápite correspondiente a los almacenes generales de depósito se abordó la misión esencial de esta clase de empresas consistente en, la guarda y conservación de productos nacionales :maíz, arroz, granza, arroz oro, frijol y maicillo, emitiendo sobre ellos títulos valores representativos llamados certificados de depósitos.

En tal sentido " el almacén es responsable de la seguridad del dominio de los bienes amparados por los títulos representativos, así como de que la naturaleza, características y valores consignados en los títulos responde a la realidad"³⁷; desde esta posición se comprende que el rol de los almacenes generales de

depósito, como ente activo dentro de la comercialización de granos básicos, se circunscribe a garantizar la calidad de los productos agrícolas mencionados, que reciba en sus instalaciones, mediante la observación de normas de calidad que deberá aplicar en la salvaguarda de los bienes de sus depositantes.

Entre las diferentes formas de almacenamiento se distinguen los siguientes:

a. Bajo techo: Esta forma de almacenamiento es utilizada principalmente para mercancías de delicada conservación. Se pueden mencionar las diversas y variadas materias primas utilizadas por la industria nacional, así como bienes de capital y productos terminados, verbigracia: harinas utilizadas en la fabricación de alimentos de consumo humano, en la fabricación de concentrados de consumo avícola y ganadero; bobinas o rollos de papel y tintas de la industria periodística y artes gráficas; granos básicos, especialmente arroz granza, arroz oro, maíz, frijol y maicillo, que se envasan en sacos de entre 100 a 200 libras, los cuales se estiban o se "apiñan" de acuerdo a la cantidad a depositarse, por ejemplo en una recepción de 1,000 sacos de producto pueden efectuarse estibas de 100 sacos cada una, logrando una altura aceptable dentro de la rentabilidad de la empresa almacenadora. Pueden incluirse algunas materias

³⁷ Lara Velado, Roberto, op. Cit., pág. 123

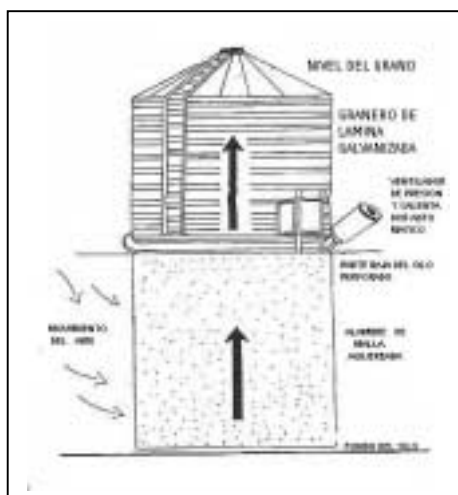
primas de la industria química, especialmente las que no requieren refrigeración; dentro de la gama de bienes de capital y productos terminados se pueden indicar: maquinaria y/o motores importados para la industria, electrodomésticos y mobiliario del hogar y oficina.

b. Intemperie: En esta forma de almacenamiento se utilizan las áreas no techadas, los patios y lugares con disposición en el resguardo de aquellas mercancías que en un período de tiempo aceptable, hasta seis meses, no provocan daños en la conservación de las mismas.

c. Graneros o silos: Esta forma de almacenamiento se dirige hacia granos básicos, y el sistema completo que se muestra en el gráfico siguiente.

GRAFICA No. 7

PRESENTACION GRAFICA DE SILOS



Se describe así: consta de cinco unidades básicas conformadas por un granero de lámina galvanizada, un espacio de aire debajo del granero, un piso perforado, un ventilador de presión y un calentador automático. El sistema seca el grano con una corriente de aire natural que entra utilizando el ventilador de presión, para forzar el aire de fuera hasta dentro del espacio de aire debajo del piso perforado .

La humedad es tomada de abajo del granero, moviéndose hacia arriba a través del mismo. La humedad tomada por el aire deja el granero a través de un ventilador que es el agujero de carga del granero en la parte superior del mismo.

El proceso de secado deberá ser continuo, hasta que el contenido de humedad del grano alcanza el nivel seguro de almacenamiento.

Si el frío o la alta humedad del aire no seca el grano eficientemente, el calentador que está instalado entre el ventilador y el granero mantiene el proceso de secado durante tales períodos. Un control de humedad apropiado deberá ser colocado dentro de la cámara de aire para levantar temperaturas y reducir la humedad, manteniendo así lo más a prisa posible el proceso de secado. Así se logra proveer suficiente corriente de aire, básico en el secado del grano, éste deberá ser colocado en el granero en capas.

La profundidad recomendable, utilizado en el llenado del granero es de 16 pies, que es prácticamente el límite de esta forma de almacenamiento. La humedad aceptable es: maíz 12 grados, arroz 11.8 grados y frijol 9.7 grados; tiempo de almacenamiento 180 días.

El llenado de los silos o graneros se efectúa a través de banda mecánica- transportadora, siendo mayormente utilizado el cilindro metálico con tornillo sin fin o "bazooka", el cual puede instalarse en forma subterránea o aérea; en ambos casos los granos no se deterioran por efecto de la transportación.

En lugares que carecen de energía eléctrica, los cereales son llevados al granero por personas estibadoras; es decir, cargados en el hombro.

d. Frigoríficos: Es conocido que el frío es el único medio práctico en el mantenimiento de productos perecederos, se ignora frecuentemente que se utiliza en gran escala en industrias y comercios muy diversos y para fines muy variados.

Las estadísticas señalan que, de las cantidades de frigorías producidas anualmente en el mundo, más de la mitad van destinadas a usos extra alimentarios.

Entre los sistemas de almacenamiento que utilizan este proceso, se encuentran los productos de la industria química y los de fermentación.

De manera especial, este servicio de almacenamiento requiere el conocimiento técnico acerca de los métodos que permitan obtener un óptimo resultado en la conservación de los diferentes productos naturales y de las industrias referidas.

2. Normas de Calidad

Una norma es un conjunto de especificaciones establecidas para evaluar varios factores o condiciones variables. Generalmente una norma fija el tamaño de una unidad en especial y, en ciertas circunstancias, cuando se trata de un artículo específico, marca los límites en los cuales un producto conforma los requisitos de una cierta designación en la norma.

Una norma de calidad limita las varias características de un producto.

La utilización de normas facilita el mercadeo de los productos agropecuarios. Se consideran tres elementos importantes en la compraventa de productos, estos son la cantidad, la calidad y el precio.

Las normas reducen el regateo, tanto es así que cuando se logra clasificar la cantidad y la calidad se hace necesario el registro del precio y cuando no existen normas de calidad y cantidad, el vendedor y el comprador regatean sobre cada uno de tales elementos.

La norma de calidad está comprendida dentro del mercadeo de productos agropecuarios, siendo las restantes normas de peso, medidas y valor.

En nuestro país la utilización de normas de calidad para los productos agropecuarios, específicamente granos básicos, prácticamente no existen y únicamente se utiliza la correspondiente al peso que viene dado en quintales, arrobas, libras y onzas.

Resultará, entonces, importante que el mercadeo de arroz, maíz y frijol, incorpore la norma de calidad con ciertos requisitos que hacen útil su uso, ello implica que la norma debe incluir como factores de calidad las características que los compradores consideren de importancia cuando adquieren el artículo. Por ejemplo se pueden considerar:

- a) la porción no utilizable por el deterioro, defectos, daños mecánicos y daños por insectos, plagas y temperatura;

- b) los efectos sobre los sentidos que incluyen el color, olor, limpieza e influencias similares que producen diferencias en las preferencias de los consumidores;
- c) la presencia de materias peligrosas como algunos insecticidas, bacterias, piedras y materias extrañas.

Lo relacionado anteriormente también implica a las empresas almacenadoras que habrán de proporcionar el servicio de bodegaje a los productos agrícolas referidos y resultará de suma importancia asumir la responsabilidad de certificar normas de calidad a los distintos granos básicos.

De acuerdo a la experiencia, las normas de calidad para el almacenamiento de granos básicos, deberán observar:

Que el producto este sano, seco, limpio y libre de toda plaga y olor a fermentación o putrefacción; no exceder de 12% grados de humedad; plazo de almacenamiento 180 días, una extensión del plazo de almacenamiento se factibilizará mediante análisis de calidad en laboratorio de reconocida solvencia profesional.

3. Control de plagas

Las plagas son grupos de insectos que en una parte de su ciclo vital la pasan en los granos almacenados. Los granos son atacados por muchos agentes biológicos tales como insectos,

ácaros, hongos, pájaros, roedores y otros que causan pérdidas millonarias cada año. Las mayores pérdidas las ocasionan los insectos cuyas especies se encuentran en el orden de los coleópteros. Estos grupos de insectos se caracterizan por tener generaciones cortas, reproducción alta y una larga vida de los adultos.

Los daños causados por plagas a los granos almacenados, son directos cuando disminuyen el peso de los productos, y se llevan esporas de hongos de almacenamiento siendo estos *Penicillium* y *Aspergillus* disminuyendo la calidad y valor nutritivo, de ahí que la comercialización de los granos es difícil.

Los aspectos ambientales son muy importantes en la existencia de las plagas en el almacén. La temperatura es de las variables de mayor influencia y se puede decir que a mayor temperatura, existe más desarrollo de las plagas en el almacén. En temperaturas que pasan los 35 grados los insectos adultos viven poco tiempo, a excepción de especies como *Rhizoperta* el gorgojo menor de los granos y *Trogoderma* el gorgojo kapra.

Los insectos que atacan granos en el almacén se desarrollan en temperaturas de 21 a 35 grados centígrados.

También la humedad de los granos está relacionada directamente con la reproducción de plagas, lo cual incide en el daño directo

porque los granos se vuelven más blandos y tienen menos resistencia a las perforaciones de insectos primarios.

El rango óptimo de humedad del grano para el ataque de insectos varía de 13.5 a 17.6 por ciento y la humedad relativa de 40 a 85 por ciento. El género *Sitophilus* tiene mejor desarrollo a 14.7 por ciento de humedad del grano; con humedad menor del 9 por ciento no puede vivir y reproducirse.

Según el desarrollo y magnitud de los daños ocasionados por los insectos que atacan granos y semillas en almacenamiento, se pueden clasificar en primarios y secundarios. Los primarios son aquellos cuyo ciclo vital se desarrolla en el interior de los granos; son los responsables de los daños directos y producen las condiciones ideales para el ataque de insectos secundarios.

Los insectos secundarios son aquellos que se alimentan o se desarrollan fuera del grano y atacan granos quebrados y viven asociados a los insectos primarios.

En el mundo se estima que hay un millón y medio de especies de plagas, de las cuales se han clasificado unas 350,000³⁸

En tales circunstancias es necesario controlar las plagas que comúnmente atacan los diferentes granos básicos en la etapa de almacenamiento.

³⁸ Comunicación directa con Ing. Edgar Morales, empresas CENPOSCO, S.A.

Las plagas que los entomólogos identifican son las siguientes:

En el maíz, *Sithophilus zeamais*, es el gorgojo primario que perfora el grano y lo destruye, en la cavidad que producen pone los huevecillos que más tarde se convierte en larvas, sin patas, permanecen dentro del grano donde se alimentan, luego pasan al estado de pupa, cuando se completa el ciclo sale el adulto, larva y adulto atacan al grano; *Sithophilus oryzae*, es el gorgojo secundario, que se alimenta del grano pulverizado por el gorgojo primario, estas especies son del orden coleóptero y pertenecen a la familia Curculionidae.

En el arroz, *Sitotroga cerealella*, conocida en las zonas productoras por "palomilla de los cereales", lepidóptero de la familia Gelecheidae y *Plodia interpunctella*, lepidóptero de la familia Phycitidae; *Rhyzopertha Tribolium*, gorgojos que atacan especialmente el arroz en granza. *Prostephanus truncatus*, "barrenador del grano", ataca todos los granos, especialmente maíz, la infección comienza en el campo y, poco antes de la cosecha; también perfora las estructuras de madera.

En el frijol, *Acanthocelides obtectus*, llamado "gorgojo pardo del frijol" y *Zabrotes subfasciatus*, conocido también por "gorgojo

pinto del frijol", son plagas que atacan exclusivamente a este grano³⁹

Las plagas identificadas se combaten mediante la aplicación de químicos sólidos y líquidos.

En las zonas de producción y lugares de almacenamiento se utilizan las formulaciones químicas sólidas, comercialmente denominadas "Detia", "Photoxin", "Gastion", que son pastillas que se aplican al instante del engranamiento o estibamiento de los productos. Las formulaciones químicas líquidos se denominan comercialmente "Bromuro de Metilo" que es un gas aplicado con técnicas sofisticadas.

Estos sistemas de fumigación exigen que el personal que lo aplica debe conocer las dosis que permitan la liquidación de plagas.

Cuando se fumiga cereales en graneros la dosis estará entre dos pastillas por cada 12 quintales almacenados. Ello exige que el granero se hermetice totalmente para evitar la fuga de vapores.

El granero deberá abrirse a los 30 días si fuese necesario o si el producto sale para el mercado, caso contrario se dejará hermetizado.

³⁹ Ibid. Comunicación Directa

La fumigación del producto estibado exige colocar dos pastillas entre cada doce sacos y al finalizar se deberá colocar un manto de lona en toda la estiba, cubriendo hasta el piso y forrando con adhesivo para evitar la fuga de vapores. El manto cobertor se deberá quitar entre tres días como mínimo y quince días como máximo si el producto sale al mercado, de lo contrario deberá quedar cubierto.

Al aplicar las pastillas estas no se deben quebrar ni tocar con las manos desnudas.

La apertura de lonas cobertoras debe ser realizado por expertos en la fumigación para evitar intoxicaciones al personal que únicamente se dedican al manejo y control de mercancías.

4. Control de Grados de Humedad

Para el óptimo almacenamiento de granos básicos de maíz, frijol y arroz oro, la humedad aceptada deben ser 12% grados, una mayor cantidad de grados de humedad hará que los productos se contaminen de hongos haciendo difícil su conservación; en el plano económico también se encuentran desventajas, debido a que mayor cantidad de grados de humedad permite una alta rebaja de peso en los productos depositados, disminuyendo la rentabilidad.

En el campo y la ciudad los grados de humedad de los granos básicos se miden a través de aparatos portátiles llamados "

probadores de humedad", que constan de un circulo graduado para diversas clases de productos y una balanza para muestreo del grano. La medición de la humedad se hace manualmente el girar el disco graduado que busca el centro del balance previamente fijado.

5. Otros Aspectos Referentes de Resguardo y Conservación de Productos Agrícolas

En las zonas rurales del país, cuando el productor carece de granero para almacenar la cosecha o parte de la misma usa la forma alternativa de almacenamiento, que consiste en la construcción de trojas. Las trojas consisten en tabiques o tablonces que forman una especie de cuadrado con abertura total en la parte superior para introducir los productos.

En ocasiones las trojas son construidas con sacos de henequen o polipropileno rellenos del mismo grano a depositarse. La capacidad es variable; pero regularmente el espacio formado tendría cabida para almacenar entre 30 y 100 quintales de productos.

Esta opción de almacenamiento también facilita el combate de plagas para la mejor conservación de los granos depositados.

La fumigación de trojas exige el mismo procedimientos para granos almacenados en graneros.

B. EL MERCADEO AGRICOLA COMO FACTOR DE DESARROLLO DE PRODUCCION AGROPECUARIA

El mercadeo agrícola se refiere al conjunto de técnicas dirigidas a obtener el óptimo desarrollo en la distribución y venta de productos agropecuarios; implica así mismo la acomodación del productor o vendedor a las necesidades y deseos del consumidor. Esto conlleva la aplicación de operaciones de tipo mercantil que suponen contacto estrecho con los consumidores, la apreciación de sus necesidades. El mercadeo es un factor fundamental en la gestión agrícola, y su acción puede impulsar o frenar el proceso de desarrollo económico y social.

El mercadeo agrícola esencialmente estudia: el mercado, distribución de los productos, almacenamiento, seguros, financiamiento, transporte; y otros aspectos que conforman las variables de producto, plaza, precio y promoción.

Se considera importante conceptualizar el significado de estas variables como sigue:

Producto: Es el objeto fabricado por la empresa satisfactor de alguna necesidad y que se vende para obtener lícitamente un rendimiento económico; el producto agrícola, es el resultado de las distintas siembras, cultivos y preparaciones necesarias para la venta al consumidor.

Las técnicas del marketing o mercadeo son las que utiliza la empresa a fin de que el producto sea vendido y de esta forma obtener el beneficio esperado. Estas consideraciones indican que el mercadeo debe prestar especial atención al producto.

El marketing incide sobre el producto y la producción, en los puntos siguientes:

- a. En la determinación del producto es el marketing quien se encarga de señalar las necesidades no satisfechas del consumidor, las cuales pueden ser conocidas o desconocidas por el demandante del producto; por estas razones el marketing debe estar en constante alerta para detectar esas necesidades. La forma de conocerlos es la investigación comercial, así como las experiencias de otras naciones.
- b. La adecuación e idoneidad del producto prácticamente es la recomendación de las personas que hacen marketing hacia los departamentos de producción, quienes se encargan de elaborar un prototipo. El marketing analiza el prototipo para verificar que cumpla los requisitos que lo conviertan en el producto que satisfaga las necesidades.
- c. El envase y marca contribuyen en el éxito de venta de un producto. Es a través de las técnicas de investigación del marketing que se puede llegar a determinar el envase idóneo.

El envase y la marca siempre son determinados por el marketing y no por los departamentos de producción, como en el pasado.

- d. Estudio de la competencia, en el mercado libre. Son excepcionales los productos que no tienen competencia; en un mercado de esta naturaleza, se debe valorar a los competidores y no despreciarlos. La competencia es un elemento del mercado que debe tomarse en consideración y, por consiguiente, habrá que vigilar, muy de cerca sus movimientos.
- e. Evolución dinámica del mercado. Este factor obliga a los dirigentes del marketing a estar investigando el mercado, así como analizar sus tendencias. Los productos de consumo, dependen del nivel económico social de los mercados. Por consiguiente, la evolución del mercado origina el rechazo de unos productos, así como la demanda de otros⁴⁰.

Plaza o Mercado: es el lugar donde se reúnen grupos de personas, compradores y vendedores que facilitan el intercambio de artículos. Incluye a todos los comerciantes que hacen sus ofertas de compra o venta de un producto disponible al interior de un área determinada.⁴¹ Por ejemplo: el mayorista de la plaza de San Salvador, que se interesa por comprar ya sea maíz, arroz o frijol producidos en Usulután, es una parte del mercado; en

⁴⁰ Marketing y Dirección Comercial, Centro de Cultura San Sebastián, España, 1968 fascículo No. 7, pag. 47 a 51

igual forma, que lo es el acopiador que vive en Zacatecoluca y que los compran para vender en San Vicente.

Con los sistemas actualizados de comunicación, las plazas o mercados pueden estar descentralizados. La existencia de normas de calidad adecuadas, pueden no ser un requisito para juntarse en un solo sitio al hacer compras o ventas en forma efectiva.

Precio: el precio de un producto es el valor que el comprador paga al vendedor para poseer la propiedad del bien. Un producto es adquirido por la utilidad que de ello se espera y la necesidad que deberá satisfacer; debido a la utilidad y el servicio que prestan los productos es la razón por la que se adquieren y el consumidor estará dispuesto a pagar su importe⁴².

Uno de los mayores problemas que afrontan los productores nacionales es la fluctuación de precios de los productos objeto de nuestro estudio, los cuales producen incertidumbre e inciden en los ingresos de los mismos. Estas fluctuaciones pueden ser originadas, entre otros por: escasez, estacionalidad de producción, clima (sequía, inundaciones), falta de sistemas

⁴¹ El Mercadeo de los Productos Agropecuarios, Herman M. Haag, México, Editorial Limusa-Wiley, S.A. 1969, pag. 28,29

⁴² Centro de Cultura en San Sebastián España 1968 Op. Cit., fascículo No. 8 pag. 5

de mercadeo (canales de distribución), ausencia de información respecto a oferta y demanda de mercados.

El almacenamiento es uno de los factores principales que ayudan a mantener la uniformidad de los precios.⁴³

Adición importante lo constituye un breve análisis de precios. Tal como se presenta en los siguientes cuadros.

CUADRO No. 13

PRECIOS PROMEDIO DE MAIZ EN LOS DIFERENTES CANALES DE
COMERCIALIZACION PERIODO 1990-1999
(COLONES / QUINTAL)

AÑOS	PRODUCTOR	TRANSPORTIS	MAYORISTA	CONSUMIDOR
1990		66.08	68.88	79.00
1991		75.00	78.04	88.00
1992		73.71	78.42	90.83
1993		70.17	75.33	85.00
1994		107.29	113.75	128.00
1995		78.33	84.38	105.00
1996	102.72	108.22	115.72	137.50
1997	109.63	113.99	120.74	144.34
1998	86.67	90.07	97.77	123.82
1999		74.36	81.45	114.75

FUENTE MAG, informe de coyuntura 1990-1999

⁴³Herman M. Haag, Op. Cit., pag 50,51

CUADRO No. 14

PRECIOS PROMEDIO DE ARROZ EN LOS DIFERENTES CANALES DE
COMERCIALIZACION PERIODO 1990-1999
(COLONES / QUINTAL)

AÑOS	PRODUCTOR	TRANSPORTIS	MAYORISTA	CONSUMIDOR
1990		130.25	134.33	152.00
1991		216.69	183.58	208.00
1992		197.09	203.75	245.00
1993		188.33	196.67	248.33
1994		193.33	201.67	250.00
1995		209.58	217.08	253.00
1996	106.30	256.37	263.70	302.31
1997	110.24	250.08	256.52	299.92
1998	86.80	242.04	250.13	299.95
1999		235.90	244.00	300.00

FUENTE: MAG, informe de coyuntura 1990-1999

CUADRO No. 15

PRECIOS PROMEDIO DE FRIJOL EN LOS DIFERENTES CANALES DE
COMERCIALIZACION PERIODO 1990-1999
COLONES / QUINTAL

AÑOS	PRODUCTOR	TRANSPORTIS	MAYORISTA	CONSUMIDOR
1990		236.67	245.00	270.00
1991		275.42	288.33	317.00
1992		155.42	167.92	195.83
1993		395.83	416.67	456.25
1994		328.89	345.00	383.00
1995		200.42	209.17	272.00
1996	423.60	474.47	499.01	564.78
1997	423.80	448.66	470.59	542.73
1998	324.83	342.47	366.65	441.91
1999		404.93	428.64	482.20

FUENTE MAG, informe de coyuntura 1990-1999

En los cuadros anteriores se presentan los precios de los granos básicos maíz, arroz y frijol en los diferentes canales de comercialización los cuales han venido decreciendo en los últimos años sobre todo para el productor, esta tendencia es indicada en varios estudios⁴⁴ esta situación es señalada como una de las principales causas de la pobreza rural: " Una de las más importantes causas de pobreza rural es la reducción de los ingresos reales debido fundamentalmente a la crisis del sector agropecuario, caracterizada por una caída de los precios relativos de los productos agropecuarios y falta de oportunidades de empleo no agrícola bien remunerado..."⁴⁵

El comportamiento de los precios al productor está condicionado a una serie de factores, entre ellos la evolución de la producción, que a su vez puede ser afectada por aspectos climáticos, tecnología, etc. y las expectativas de abastecimiento en el mercado local. Así a un año de buena cosecha le corresponde un promedio de precios bajos, por la disponibilidad en el mercado local; mientras que a un período de mala producción, le corresponden un nivel de precios mayor⁴⁶.

⁴⁴ Análisis Econométrico de la Oferta y la Demanda de los Granos Básicos; Rigoberto López, junio 1998, pág. 62

⁴⁵ Lineamientos para una Estrategia de Desarrollo Rural; Comité para el Desarrollo Rural (CDR) noviembre 1998, pág.29

⁴⁶ Ministerio de Agricultura y Ganadería; Informe de Coyuntura 1999; pag. 101

Sin embargo, pese a los problemas climatológicos que nuestro país ha enfrentado en la década de los 90 y que distorsionan la formación de expectativas en el productor, cabría cuestionarse, si el modelo de apertura y globalización económica implementado desde principios de los noventa, ha sido un factor determinante en la contracción de los precios al productor?; como una primera aproximación, podría decirse que con la eliminación de barreras y obstáculos al comercio internacional, los productores locales han debido enfrentarse en desigualdad de condiciones a mercados mundiales mucho mas competitivos, debiendo subordinarse a las fluctuaciones característicos de los mismos, con el consecuente efecto deprimente sobre los precios de los productores locales. Sin embargo este proceso de apertura ha beneficiado a los consumidores de granos básicos, quienes han gozado de una relativa estabilidad de precios.

Los precios del frijol rojo experimentaron una situación muy especial a finales de 1998, a raíz de los efectos de la tormenta tropical Mitch y los daños que esta generó en las producciones.

1. Elemento Fundamental Para Impulsar la Comercialización Interna.

La acción del mercadeo agrícola se relaciona con la actividad económica que trata principalmente acerca de las técnicas de vender los producto. Estas técnicas involucran las funciones de

venta, distribución, publicidad y promoción de venta, es decir de toda aquella actividad que tienda a convencer a los consumidores, apreciando sus necesidades hasta llegar a la motivación para la compra de los bienes en oferta.

Ninguna producción tendrá rentabilidad y atractivos si no existen mercados o si el acceso a los mismo se torna difícil. En la comercialización no se crean bienes sino que se proporciona servicios a la producción.

El desarrollo de la mercadotecnia y comercialización agrícola en nuestro país es de mucha importancia y actualmente esta actividad se desarrolla a nivel profesional, su presencia está muy unida en el accionar de la Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador (BOLPROES) para un mercado urbano o industrial, donde los consumidores son mas exigentes de los servicios de comercialización.

En nuestro país es necesario aplicar una estrategia de desarrollo de los mercados domésticos, lo cual conllevarían a remover las restricciones institucionales para el financiamiento de las actividades de almacenamiento; el desarrollo del mecanismo de garantía y títulos de depósitos negociables como garantías para la obtención de créditos en la época de cosecha; y mejora en los flujos de información.

Sin embargo, la acción comercializadora requiere dentro de sus estrategias la necesidad de inversión pública, tales como mejoras en caminos rurales para acceder a las zonas productivas, electricidad, agua y teléfono, considerados elementos esenciales para la promoción de los mercados internos de la producción agropecuaria.

2. Comportamiento de la Provisión de Materia Prima en la Industria Nacional

De acuerdo a fuentes emanadas de la Dirección General de Economía Agropecuaria y Ministerio de Agricultura y Ganadería, la distribución de granos básicos, como elemento esencial para la industria doméstica, dentro del período que lleva del 1 de agosto al 31 de Julio de los años 1990-1999, ha mostrado el comportamiento que sigue en quintales :

CUADRO No. 16

Productos	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95	95/96	96/97	97/98	98/99
Maíz	948.400	375.270	375.000	1.500.000	1.250.000	1.300.000	1.450.000	1.419.956	1.400.000
Arroz	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	45.000	50.000	50.000	50.000
Frijol	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Fuente : DGEA-MAG

La materia prima de referencia ha sido utilizada en las empresas fabricantes de alimentos balanceados y fábricas de productos de consumo.

3. En la Agro-Exportación.

El mercadeo hacia la exportación de granos básicos es muy baja y ello es debido a que históricamente el país es deficitario en la producción de estos bienes, por ello las oportunidades de ampliar el comercio internacional de estos rubros se minimizan. Sin embargo, pese a estas limitantes, las exportaciones de los periodos 1995-1999, indican las cifras siguientes:

CUADRO No. 17

EXPORTACIONES DE GRANOS BASICOS

(En toneladas métricas)

Producto	M A I Z		A R R O Z		F R I J O L	
Años	Cantidad	Precio	Cantidad	Precio	Cantidad	Precio
1995	67.80	1,856.36	1,042.20	4,775.76	893.50	4,601.74
1996	1,463.48	2,545.84	46.00	5,801.40	3,041.50	10,978.22
1997	5,249.80	2,656.28	6.40	5,643.44	1,182.90	10,352.98
1998	4,893.90	2,150.94	1,173.80	5,502.86	1,389.00	8,066.30
1999	3,480.40	1,791.10	83.70	5,368.00	455.20	9,430.08

Fuente: MAG Coyuntura Económica 1995-1999

Las exportaciones realizadas de granos básicos, de maíz, arroz y frijol, en 1998 experimentaron un menor nivel de crecimiento, habiéndose comercializado un volumen inferior al obtenido el año anterior tendencia que también se observa en 1999. La reducción se experimenta a raíz de la contracción en las exportaciones de maíz blanco, las cuales se vieron desestimuladas por los bajos precios obtenidos en 1998 a nivel regional⁴⁷. Por el contrario, 1997 fue un año en el que se obtuvieron mejores precios a nivel regional. En definitiva los mejores precios regionales durante 1997 estimularon a los comerciantes y/o mayoristas locales.

Las exportaciones de frijol rojo durante 1998 crecieron aproximadamente un 17% a raíz de un dinamismo inusual experimentado a finales de ese año, como consecuencia de los efectos del huracán Mitch. Provocando a partir de noviembre de ese mismo año una tendencia creciente en los precios, a partir de entonces también se incrementan las exportaciones de frijol rojo, especialmente hacia Nicaragua. Es de mencionar que esta reacción en las exportaciones fue el resultado de un factor puramente especulativo, en donde la sobreestimación de las pérdidas reales ocasionadas por el huracán Mitch, contribuyó al incremento de los precios y a la formación de expectativas negativas en torno al desabastecimiento de los países de la región.

⁴⁷ Ministerio de Agricultura y Ganadería; Coyuntura Económica marzo

El caso del arroz oro es especialmente llamativo debido al alto volumen en el incremento de las exportaciones comparando 1998 con 1997, este incremento fue por compras realizadas por Nicaragua y Honduras.⁴⁸ Esta situación de disponibilidad para la exportación, particularmente porque no es muy frecuente intraregionalmente, y altos excedentes para el abastecimiento del mercado local, ha contribuido para que los precios del arroz a nivel de consumidor hayan permanecido prácticamente inalterables durante 1998 y 1999 con esa misma tendencia de estabilidad.

La fuente oficial, además, atribuye el poco desarrollo del mercado internacional de granos básicos, en el período indicado, a la superioridad de los precios internos de los demás países centroamericanos y a las pérdidas ocasionadas por la sequía y efectos del huracán Mitch.

Entre otras de las variables importantes de mencionar, relacionadas con la comercialización se tiene a la promoción, la cual juntamente con las relaciones públicas y la publicidad, constituyen los medios de apoyo más característicos y eficaces para la consecución de los objetivos del mercadeo. Se puede considerar que la promoción es el conjunto de ideas, iniciativas, planes y acciones que se implementan a fin de

1999; pag. 105

⁴⁸ Ibid, Informe Coyuntura Económica, pag. 107

ayudar a la acción de venta y aumentar la cantidad de producto hacia los consumidores.

Es preciso centrar la promoción en los canales de distribución, ya que esto caracteriza el incremento que se produce en la salida del producto. Otro aspecto de la promoción se encuentra en el lugar del detallista - consumidor; es decir, movilizándolo los productos en los comercios e incrementando la publicidad⁴⁹; comprendiendo por esta, la comunicación masiva, patrocinada; cuyo objeto principal es divulgar un mensaje que puede inducir a los consumidores a tomar una actitud determinada para la obtención de los productos que la publicidad consigna. La comunicación masiva hace llegar una idea, la cual se transmite a través de todos los medios de comunicación posibles.⁵⁰

⁴⁹ Centro de Cultura en San Sebastián España, 1968, fascículo No. 13, Op. Cit. pag. 5

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. CONCLUSIONES

1. El régimen legal que determina la emisión de certificados de depósito está claramente establecido en el Código de Comercio de la República de El Salvador. La ley dispone que el certificado de depósito podrá ser expedido únicamente por los almacenes generales de depósito; determinando , además, que en este documento se incorpora la responsabilidad del almacén por la custodia y conservación de los bienes depositados.
2. El Código de Comercio regula que los certificados de depósito pueden ser cedidos por endoso trasladando de esa manera la propiedad de los bienes que el mismo ampara. La validez legal de los endosos la ley lo determina indicando que no surtirá efecto alguno el endoso del certificado de depósito, si tanto en el Talonario Unico de Registro que tiene el almacén como en el certificado recibido por el depositante no se toma nota del endoso.
3. Dada la legislación sobre el certificado de depósito se puede advertir su aceptación en la práctica mercantil del país; en efecto, la circulación entre instituciones bancarias, financieras, personas jurídicas y naturales tiende a crecer dentro de las garantías prendarias por financiamiento en la importación de bienes intermedios para la industria, o bien

⁵⁰ Centro de Cultura en San Sebastián España, 1968, fascículo No. 11, Op. Cit. pag. 5

para capital de trabajo para los sectores del comercio, industria y agropecuario.

4. El presente estudio dentro del sector agropecuario objetiviza al sub sector agrícola, en el rubro de granos básicos de maíz, frijol y arroz, considerados por largo tiempo cultivos tradicionales, de amplia demanda interna, pero desafortunadamente poco desarrollados, ya que en los últimos quince años no obtiene incentivos, ni apoyo gubernamental, surgiendo anualmente déficit en la producción que obliga a importar desde otros países del área, con menoscabo de la balanza comercial.
5. Se propugna la reactivación del agro nacional, desde la perspectiva de incentivar esencialmente a los pequeños y medianos productores mediante el apoyo crediticio oportuno, la tecnificación del sistema de producir, la utilización de semillas mejoradas y de alta productividad, resistentes a plagas, seguro de su producción contra riesgos propios de los cultivos y el acceso a la comercialización directa, clara y transparente, con intermediación de entes privados antes no existentes en el país, tal es la Bolsa de Productos y Servicios Agropecuarios de El Salvador, S.A. (BOLPROES), conocida bursátilmente por Bolsa Agropecuaria; y el servicio de almacenamiento profesional de granos básicos, que proporcionan los almacenes generales de depósito.
6. El desarrollo del agro nacional es clave para la seguridad alimentaria de la población, y por consiguiente, también lo son el disfrute de los beneficios económicos y sociales que por la actividad productiva merecen nuestros productores agrícolas.

Desde esa perspectiva el estudio enfoca directamente la comercialización de maíz, frijol y arroz a través de certificados de depósito negociados con intermediación de la Bolsa Agropecuaria .

7. Se ha considerado la factibilidad de BOLPROES en la intermediación comercializadora, dado que su instrumentación legal ha considerado "Que es deber del Estado fomentar la libertad en transacciones económicas y la iniciativa privada, con el objeto de acrecentar la riqueza nacional y posibilitar el desarrollo económico " y "Que el mercado de productos agropecuarios puede desarrollarse en forma más ordenada y racional, creando las condiciones necesarias para que los demandantes y oferentes de dichos productos, puedan efectuar los intercambios en forma más eficiente."
8. La actual legislación de la materia es ideal para que se obtenga la cultura de fomentar el uso de este mecanismo de mercado, que podría traer grandes beneficios a la economía nacional, propiciando, por extensión, el servicio de almacenamiento de productos agrícolas por parte de los almacenes generales de depósitos, que deberán desarrollar, como elemento esencial, normas de calidad necesarias para la evolución del mercado bursátil agropecuario.
9. El sistema de mercado a proponer a través de la Bolsa Agropecuaria pudiese ser la atracción de los pequeños y medianos productores agrícolas, ya que, de acuerdo a la experiencia dentro de la actividad de BOLPROES, los productores consiguen mejores precios, se alejan de rematar su producto y aprenden a mejorar su sistema de producción.

10. En el mercadeo financiero se observa la falta de mecanismos que permitan a los pequeños y medianos productores agrícolas conocer los servicios prestados por los Almacenes Generales de Depósito y obtener ventajas para comercializar sus productos en Bolsa a través de los certificados de depósito.
11. No existe por parte de la Bolsa de Productos Agropecuarios mecanismos de publicidad para que pequeños y medianos agricultores de granos básicos conozcan las bondades de negociar en BOLPROES, haciendo uso de los certificados de depósito extendidos por Almacenes Generales de Depósito.

B. RECOMENDACIONES

1. Los almacenes generales de depósito, con la legislación actual, tienen facultad para habilitar bodegas, por lo tanto para hacer efectiva la propuesta de este estudio, la habilitación puede ampliarse hacia silos, graneros o trojas en las zonas territoriales productoras de granos básicos.
2. Los almacenes generales de depósito deben acceder a depositar granos básicos en sus instalaciones centrales, para coadyuvar en la motivación en la utilización de este servicio.
3. Los almacenes generales de depósito deben desarrollar el uso de certificados de depósito emitidos sobre productos agrícolas, particularmente granos básicos, ya que su

limitación no permite desarrollar el mercado para comercializar estos instrumentos.

4. Debe promoverse la utilización de los certificados de depósito, ligados a su venta en Bolsa; ello se traducirá en un mejor ordenamiento del mercado, y posiblemente una manera de estabilizar los precios de los productos de consumo básico, con el beneficio que esto implica para todos los sectores y el país en general.
5. BOLPROES debiera tener presencia en las zonas agrícolas, a través de promotores que den a conocer a los productores las bondades de utilizar las negociaciones en bolsa a través del certificado de depósito.
6. BOLPROES debiera aceptar como almacén aprobado únicamente a almacenes generales de depósito, legalmente constituidos, vigilados por la Superintendencia de Valores. Esto dará más confianza a la aceptación de certificados de depósito.
7. La Bolsa de Productos agropecuarios debería extender sus operaciones hacia los principales centros productores de granos básicos es decir, cabeceras departamentales.
8. La Bolsa de Productos Agropecuarios debería de analizar la factibilidad de abrir sucursales en las principales cabeceras departamentales de las zonas productoras de granos básicos, a

fin de culturizar a los medianos y pequeños productores, en la utilización de éste sistema de mercado.

9. La comercialización de certificados de depósito, deberían incluirse en los corros de negociación en la Bolsa de Productos agropecuarios.
10. La ley de Bolsa de Productos y Servicios Agropecuarios no tiene, en la actualidad, reglamento de aplicación; lo anterior son limitantes operativas para ser resueltas por la Superintendencia de Sociedades y Empresas Mercantiles.
11. Debe promoverse el cultivo en asocio, esto permitirá que pequeños y medianos productores agrícolas, sean oferentes de mayor cantidad de productos.
12. Los granos básicos almacenados deben muestrearse cada mes, a fin de descubrir plagas, que deben exterminarse tempranamente.
13. Las normas de calidad deberán aplicarse estrictamente, para que los granos básicos puedan almacenarse bajo iguales estándares y así obtener igual calificación para efectos de negociación.
14. El almacenamiento privado debería también promoverse, para que los pequeños y medianos productores de granos básicos

tengan adecuados rendimientos económicos provenientes de este servicio.

15. La disponibilidad del crédito para financiar tanto las instalaciones de almacenaje como las cantidades almacenadas es importante ya que éste es un elemento crítico para el buen éxito del almacenaje privado.

CAPITULO V

PROPUESTA DE COMERCIALIZACION DE LOS GRANOS BASICOS, UTILIZANDO LOS SERVICIOS DE LOS ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO .

La propuesta en sí trata de establecer que el servicio profesional de almacenamiento de granos básicos a través de almacenes generales de depósito, puede constituir una ventaja para los productores agrícolas, esto debido a que dichas empresas están catalogadas como generadoras de transacciones de físicos, conocidas por abastecimiento debido a que se realiza un traspaso efectivo de productos, esto es que se realizan entre personas que cultivan, luego almacenan y, a su vez, se convierten en consumidores de las cosechas que transan.

Siendo de igual importancia el hecho de constituirse en las únicas empresas autorizadas por el legislador para emitir Certificados de Depósito, que mientras no se utilice en acción crediticia, no impediría la negociación en bolsa.

A - A TRAVES DE CERTIFICADOS DE DEPOSITOS

Tal como se indicara en el capítulo II de este estudio, nuestro Código de Comercio señala que el Certificado de Depósito es el título valor que representa los bienes entregados a un almacén general de depósito. Utilizándose este documento para ceder la

titularidad y de hecho transferir a la persona que lo adquiere, la propiedad de los bienes que ampara.

1. Endoso de Certificado de Depósito

En acápite anterior se ha indicado que los bienes depositados en almacenes generales de depósito se representan a través de un título valor denominado Certificado de Depósito, el cual incorpora la responsabilidad de la empresa almacenadora por la custodia y conservación de ellos y legitima al tenedor del certificado como propietario de los bienes y sirve como instrumento de enajenación y transfiere al adquirente de él, por endoso, la propiedad de los bienes que ampara ⁵¹

2. Traspaso Propiedad de Mercancías

La legislación contemplada hacia los títulos valores señala que el traspaso de la propiedad de mercaderías puede darse :

Mediante endoso del Certificado de Depósito, que transfiere el dominio de los bienes a que el mismo se

refiere ; ello indica que cuando la persona natural o jurídica deposita mercancías en un almacén general de depósito, le es emitido el respectivo título valor denominado Certificado de Depósito, el cual es legítimo negociar con una tercera persona, bastando el endoso de dicho documento para traspasar la propiedad de los bienes por él amparados (Art,839 C.de Com.)

⁵¹ Código de Comercio, op. Cit. Art. 839

3. Normativas Legales

Las normas legales que atañen a la negociación de los títulos valores representativos, denominados Certificados de Depósito son :

- a. Endoso completo, está formado por una razón puesta al reverso del título valor, a través de la cual el endosante manifiesta endosarlo a determinada persona o endosatario, colocando fecha y firmándola. En la práctica comercial este tipo de endoso es el más utilizado en las transacciones a través de Certificados de Depósito, cuando ambos contratantes, vendedor y comprador, han acordado y aceptado el valor monetario del acto de comercio ⁵²

- b. Endoso en blanco, que consiste únicamente en la firma del endosante puesta al reverso del título valor ;

B - BOLSA AGROPECUARIA

Acorde con la liberalización del mercado, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) forma en el país un grupo promotor de Bolsa Agropecuaria, estando representados los vendedores, compradores, productores, industriales, entes financieros, comerciantes, almacenadoras y agricultores, el cual funciona de octubre de 1992 hasta el 7 de septiembre de 1994, cuando se elige a la primera Junta Directiva de la sociedad.

El 24 de agosto de 1995, la Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador, S.A. (BOLPROES) inicia sus labores , y en la actualidad es una empresa propiedad de 130 accionistas .

BOLPROES surge como respuesta a la necesidad de resolver de manera integral los problemas de comercialización agropecuaria, siendo su objetivo principal la de promover, organizar, y mantener un mercado público de productos de origen y destino agropecuario, en el cual los productores, comerciantes, agroindustriales y público en general se garanticen con la transparencia, honorabilidad y seguridad de las transacciones .

En la posibilidad de la reactivación del agro nacional es muy probable que la dinámica de los almacenes generales de depósito extiendan el servicio de almacenamiento hacia el sector agropecuario, productor de granos básicos, con la modalidad de bodegas de campo o habilitación de bodegas, graneros, silos o trojas en el mismo lugar de producción, sobre los cuales se emitirían Certificados de Depósito que podrían ser negociados a través de los diferentes Puestos de Bolsa.

La negociación del Certificado de Depósito con intermediación de BOLPROES sería un paso que tendería a superar las dificultades que cada año experimentan los pequeños y medianos productores agrícolas, al depender la comercialización del intermediario

⁵² Lara Velado, Roberto , Op. Cit. pág. 199

mayorista ; este accionar reduciría los tiempos de comercialización al acortar la cadena entre el productor y el comprador. Esta circunstancia beneficiaría directamente al productor que obtendría mejores precios por sus productos, mientras que los compradores obtendrían calidad .

La negociación del Certificado de Depósito a través de BOLPROES, puede resultar con los siguientes beneficios ; 1) los productos se negocian en la bolsa sin tenerlos presente ; 2) Total confianza en ambos contratantes de la aceptación del título valor, al estar avalado por un almacén general de depósito ; 3) Certificación de normas de calidad aceptadas por la Bolsa ; 4) El industrial maneja con eficiencia su capital de trabajo, al evitar comprar y almacenar materia prima que no utilizará de inmediato ; 5) La Bolsa de Productos Agropecuarios hace más directa la relación de productores y compradores.

1. Operatividad

En las operaciones de la Bolsa de Productos Agropecuarios participan todas las personas que deseen hacerlo, ya sea para la compra o para la venta de un producto. Siempre y cuando estén representados por un puesto de bolsa autorizado por BOLPROES.

Inicialmente, el cliente, comprador o vendedor, contacta con un Puesto de Bolsa y firma un mandato de representación en donde se

le indica el precio de referencia para que intervenga, se concertan la cantidad y los requerimientos del producto según normas y calidades conocidas en el mercado, y condiciones de entrega .

Las ofertas y demandas de productos en la Bolsa se hacen en volúmenes mínimos determinados previamente . El volumen mínimo es un contrato. Por ejemplo ; si el volumen mínimo o contrato es de 100 quintales de frijol, indica que esta es la cantidad mínima que se puede negociar en la Bolsa ; 200 quintales forman dos contratos, y así sucesivamente para todas aquellas cantidades múltiplos del número .

El Puesto de Bolsa designa una agente corredor , quien en representación de su cliente presenta en la Bolsa de Productos Agropecuarios la oferta de negociación .

En seguida, la negociación se lleva a la "rueda de negociación " o "corro" anunciándose ante otros agentes corredores, que a su vez llevan mandatos para compra o venta.

Las ofertas son entregadas al Pregonero, el que las pone en alta voz en conocimiento de todos los participantes de la rueda, posteriormente son colocadas en pizarra, y aquí se inicia la "puja" para cada operación. La sesión cierra asignando la venta al mejor postor .

Al cerrarse la negociación, los Agentes Corredores de Bolsa firman un contrato que registra, formaliza y garantiza el cumplimiento, supervisado por la BOLPROES.

Finalmente los Agentes Corredores entregan a sus clientes el producto y el pago según los términos pactados en el contrato respectivo .

La comisión que cobre el Puesto de Bolsa será libre, negociable con su mandante o cliente comprador o vendedor.

Es importante mencionar que entre las funciones principales de la BOLPROES se encuentra la de registrar y garantizar el cumplimiento de las operaciones que en ella se realizan. La garantía de referencia obliga a la Bolsa a percibir de los Puestos de Bolsa una garantía monetaria que deberá cubrir los posibles incumplimientos que pudieran ocurrir en las negociaciones .

La compra venta de productos en Bolsa tiene doble costo. El primero es la comisión atribuible al mandato de la negociación y el segundo es financiero, atribuible al monto de la negociación que debe depositarse como garantía de cumplimiento .

La Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador (BOLPROES) cobra a cada parte contratante las siguientes comisiones:

Sobre monto de	¢ 50,000.00	el	0.50%
	¢ 50,000.01 ¢ 100,000.00	el	0.375%
	¢100,000.01 en adelante	el	0.25%

El Puesto de Bolsa, que es una sociedad anónima dedicada exclusivamente a negociar en Bolsa, debe tener capital social totalmente pagado de ¢300.000.00 y además debe constituir un fondo de garantía por ¢250.000.00, siendo el mínimo legal por ¢100,000.00. Este fondo de garantía responde cuando una persona no cumple o no llena los estándares fijados en la negociación en cuanto a calidad del producto, cuando esto último sucede el problema lo dirime el gerente de la bolsa agropecuaria bajo la figura de "amigable componedor" quien tratará de conciliar a ambas partes para solucionar el diferendo y si lo contencioso de la negociación no es resuelto se acude a una Cámara Arbitral, que es la máxima instancia de solución de controversias, y comienza su labor estableciendo un análisis del producto para verificar si el mismo tiene las características negociadas. En caso de no corresponder a lo pactado originalmente se hace uso de la garantía. La cámara arbitral es compuesta por socios de BOLPROES o por personas designadas por la junta.

De allí que los Puestos de Bolsa, a través de sus agentes, son los únicos autorizados a operar en la rueda de negociaciones o "corro".

2. Corros de Negociación

La rueda de negociación o corro constituye parte importante de la Bolsa Agropecuaria .

Se puede definir al "corro" como el área física donde se realizan las ruedas de negociación, que se efectúan bajo la

modalidad de "pujas" o negociación a viva voz para aumentar el precio ofrecido .

El corro puede tener dos formas de constituirse :

- a. Cuando la Bolsa faculta a sus socios o a sus representantes para ejercer como corredores en las negociaciones a nombre propio o de terceros
- b. Mediante la formación de Puestos de Bolsa, que caracteriza la intermediación especializada para comprar y vender a nombre de terceros .

En la Bolsa agropecuaria de El Salvador (BOLPROES) al menos uno de los socios del Puesto de Bolsa debe ser al mismo tiempo socio de la Bolsa .

En el primer caso cuando todos los accionistas pueden ser "corredores" el requisito es que cada uno tenga una garantía en la Bolsa, que respalde sus operaciones. En el segundo caso, únicamente asiste un corredor por cada puesto de bolsa, llevando el mandato y representación de sus clientes ; aquí cada puesto debe tener garantías en Bolsa para proteger sus operaciones .

En las ruedas de negociación concluye la intermediación bursátil, profesional, eficiente y segura de la compra y venta de productos en físicos o bien pudiesen ser Certificados de

Depósito, emitidos por Almacenes Generales de Depósito, legalmente constituidos y aprobados por la Superintendencia de Valores .

3. Negociación de Certificados de Depósito

Por ser un título nominativo, el Certificado de Depósito deberá endosarse, debiendo indicarse la fecha en que se realiza la transacción y el nombre del endosatario; esta operación de endoso deberá ser registrada en el Libro Unico de Registro del almacén general de depósito que lo emitió; siendo esta la manera como el almacén conoce el nombre de la persona que posee el certificado, para las notificaciones necesarias.⁵³

C. OPERATIVIDAD DE LA PROPUESTA DE NEGOCIACION DE CERTIFICADOS DE DEPOSITO EN BOLSA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS DE EL SALVADOR, S.A. (BOLPROES)

Se presenta seguidamente la descripción operativa de los factores que conforman la propuesta:

1. Utilización de Almacenes Generales de Depósito

La operatividad de la propuesta considera fundamental la utilización de los Almacenes Generales de Depósito, actividad que al interior de la almacenadora deberá ser supervisada por la Superintendencia de Valores; para la consecución de esta

finalidad será necesario que las almacenadoras existentes en el mercado e interesadas en participar en el sistema soliciten por escrito a la Junta Directiva de BOLPROES su iniciativa de ser autorizados como almacén aprobado para que los títulos valores que emitan sobre depósitos de granos básicos sean aceptados en las negociaciones de bolsa ;esta acción no debería implicar la obligatoriedad de que el almacén general sea accionista de la bolsa, ya que las negociaciones dejarían comisiones sustanciales a BOLPROES.

Para tramitar la autorización BOLPROES deberá efectuar las evaluaciones mínimas que logren determinar : La experiencia en manejo de Certificados de Depósitos, tipos de bodegas, infraestructura para normas de calidad, tales como laboratorio de análisis de granos, sistema de pesaje, seguros contra todo riesgo, excelente crédito mercantil, capacidad de otorgar garantías financieras.

El análisis de calidad de los productos también podría obtenerse mediante laboratorio particular autorizado por BOLPROES.

Al cumplirse los requisitos exigidos por BOLPROES, su Junta Directiva emitirá punto de acta, aprobando a la empresa almacenadora, concluyendo con un contrato entre las dos partes.

⁵³ Lara Velado, Roberto, Op. Cit. Pág. 233

2. Contrato de Comercialización

Este contrato es esencial en las negociaciones de bolsa, ya que a través del mismo se especificará la cantidad y calidad de los productos, así como la forma de entrega y pago .

De igual manera el contrato proporcionará información, tanto al productor como al comprador, acerca de los estándares de la calidad de los granos a negociarse, esto se traduciría , en un futuro, a proyectos de exportación.

La entrega de los productos negociados en la bolsa estaría basado en Certificados de Depósito emitidos por almacenes generales de depósito legalmente autorizados y aceptados por BOLPROES para operaciones bursátiles. El Certificado de Depósito , como título representativo ampara la existencia del producto, que deberá estar depositado en instalaciones del almacén central, o en bodegas, graneros, silos o trojas habilitadas en los lugares de producción, bajo la responsabilidad de la misma almacenadora.

3. Certificado de Depósito, emitido bajo la recepción de depósito simple, en el Almacén Central .

En esta figura el depositante de mercancías sería el pequeño y mediano productor de granos básicos, tales son : maíz, frijol, arroz en granza, o arroz oro.

El grano se recibiría en sacos de polipropileno u otro material convenido, cada uno de 100 libras, en lotes que sean múltiplos de un número determinado. El producto se entregaría al almacén en un solo tipo de saco .

Previo a la emisión del Certificado de Depósito el almacén controlará mediante la contratación de una empresa especializada en análisis de granos debidamente legalizada y aceptada por BOLPROES, la calidad del grano depositado; dicho análisis debe incluir el porcentaje de humedad, impurezas, rendimientos, grano quebrado, grano yesoso, grano rojo, grano dañado, grano manchado, daño por calor, daño total, materias extrañas .

La empresa que proporcione el servicio de análisis también deberá proporcionar el valor aproximado del quintal de cada producto, mediante investigación de precios que dicte el mercado en ese instante. El valor informado, además, será la base para el seguro del producto depositado.

El Certificado de Depósito se emitirá a nombre de la persona natural o empresa depositante, indicando la cantidad de sacos y el peso neto total, el lugar de depósito, el plazo del depósito que no excedería de 180 días, tarifa de almacenajes y los demás requerimientos que el Código de Comercio regula ,

La certificación de calidad del grano deberá adjuntarse al Certificado de Depósito.

4. Certificado de Depósito, emitido bajo la recepción de depósito simple, en bodegas, graneros, silos o trojas habilitadas, situadas en las zonas de producción .

Este tipo de bodega habilitada sería, de alguna forma, novedosa dentro de la práctica de los almacenes generales de depósito. Es probable que la experiencia lo califique de alto riesgo, pero resulta evidente que los servicios de almacenamiento deben evolucionar de la forma tradicional, poco contribuyente al desarrollo de estas empresas. La dinámica empresarial debe abrir nuevas brechas con el objetivo de expansión de los servicios de almacenaje, con alta cuota de aporte al desarrollo económico nacional y del agro en particular.

Dentro de esta dinámica surgiría esta modalidad de habilitación de bodegas, siendo su base jurídica los preceptos del Código de Comercio y el contrato de arrendamiento respectivo que debe plasmar los derechos y obligaciones de las partes contratantes, es decir, al almacén general de depósito y el depositante de las mercaderías.

De igual forma, el producto se recibiría en sacos de polipropileno u otro material convenido, de capacidad cada uno de 100 libras, en lotes que sean múltiplos de un número determinado,

Será importante, además, la fumigación de los granos de acuerdo a los términos anteriormente planteados.

5. Intermediación u Operación de Venta de Mercancías Amparadas por el Certificado de Depósito en Puestos de Bolsa .

Para constituir un certificado de depósito el propietario de las mercancías, mediano o pequeño productor agrícola, acude a un almacén general de depósito, legalmente constituido, autorizado por la Superintendencia de Valores y aprobado por BOLPROES.

Las mercancías tienen que estar almacenadas en bodegas propiedad del almacén general; en bodegas arrendadas o habilitadas por éste.

El certificado de depósito debe contener la siguiente información:.

- ❖ Cantidad de producto en quintales
- ❖ Condiciones de calidad, tipo, variedad, año de cosecha
- ❖ Elementos de presentación, humedad, impurezas
- ❖ Empaque
- ❖ Precio
- ❖ Condiciones de bodega
- ❖ Declaración de que la mercadería se encuentra libre de todo gravamen
- ❖ Seguro de la mercadería

La operación se realizará en las modalidades de mercado abierto, a través de miembros comisionistas autorizados por BOLPROES.

Al realizar esta operación el propietario del certificado de depósito debe expedir una orden de venta mediante la cual autoriza al comisionista a representarlo en la bolsa de negocios de BOLPROES.

El comisionista o puesto de bolsa vendedor del certificado de depósito debe entregar a BOLPROES los siguientes documentos:

- ❖ Carta de autorización del vendedor inicial a BOLPROES, para que esta llene el endoso en propiedad del certificado de depósito a favor del comprador.
- ❖ El certificado de representación legal del mandante, que respalda la operación de venta para la verificación correspondiente.

Estos documentos deberán ser entregados por lo menos a las 12:00 md. del día anterior a la oferta del mismo en la rueda de negociación.

El certificado de depósito debe estar firmado por el depositante propietario de las mercaderías o el representante legal.

BOLPROES deberá verificar la vigencia y validez de los documentos y que se cumplan los demás requisitos para realizar la venta. Una vez negociado el título valor, el representante

legal de la cámara de compensación suscribirá el certificado de custodia del certificado de depósito a favor del comprador.

6. El Proceso de Negociación en Rueda

Habrá un comité que notifique precios del mercado al gerente de operaciones de BOLPROES, quien dirige la rueda de negociaciones. El gerente de operaciones confirma el precio inicial de venta del producto amparado en el certificado de depósito. Posteriormente procede la puja a viva voz de los precios de negociación hasta obtener el precio que satisfaga a ambas partes, vendedor y comprador.

7. Condiciones de Negociación

El valor máximo de negociación del certificado de depósito se determinará teniendo como referencia el precio del mercado del producto.

El puesto de bolsa comprador paga a BOLPROES y posteriormente recibe el certificado de custodia por parte de la cámara.

Las mercaderías podrán ser retiradas del Almacén General en tres días luego de la negociación del certificado de depósito.

El pago del puesto vendedor se podrá pactar a más tardar para el siguiente día hábil.

De no cumplirse con el pago, la cámara pagará al vendedor y dará un plazo de tres días al puesto comprador, si no lo hace se harán efectivas las garantías constituidas por éste ante BOLPROES, y se cobrará una multa a favor de la cámara equivalente a 0.05% sobre el valor de la venta inicial.

El servicio de almacenamiento y otros gastos acumulados hasta el último día del mes en que se efectúe la venta, serán pagados por el depositante original, salvo pacto en contrario entre las partes negociadoras pero en todo caso, el servicio se pagará al retiro de la mercancía.

Los costos de transporte de la mercancía ya sea del almacén central o bodegas habilitadas serán por cuenta del comprador.

De ninguna manera se permitirá que los mandantes intervengan o presionen durante la negociación, pues esta operación es realizada a través del mercado público de BOLPROES, lo que quiere decir que son operaciones efectuadas únicamente a través de puestos de bolsa, razón por la cual toda la información debe fluir a través de éstos.

8. Rol Complementario en la Negociación del Certificado de Depósito por Parte del Almacén General de Depósito.

En el acto de negociación del certificado de depósito será importante la presencia de un delegado del almacén general de

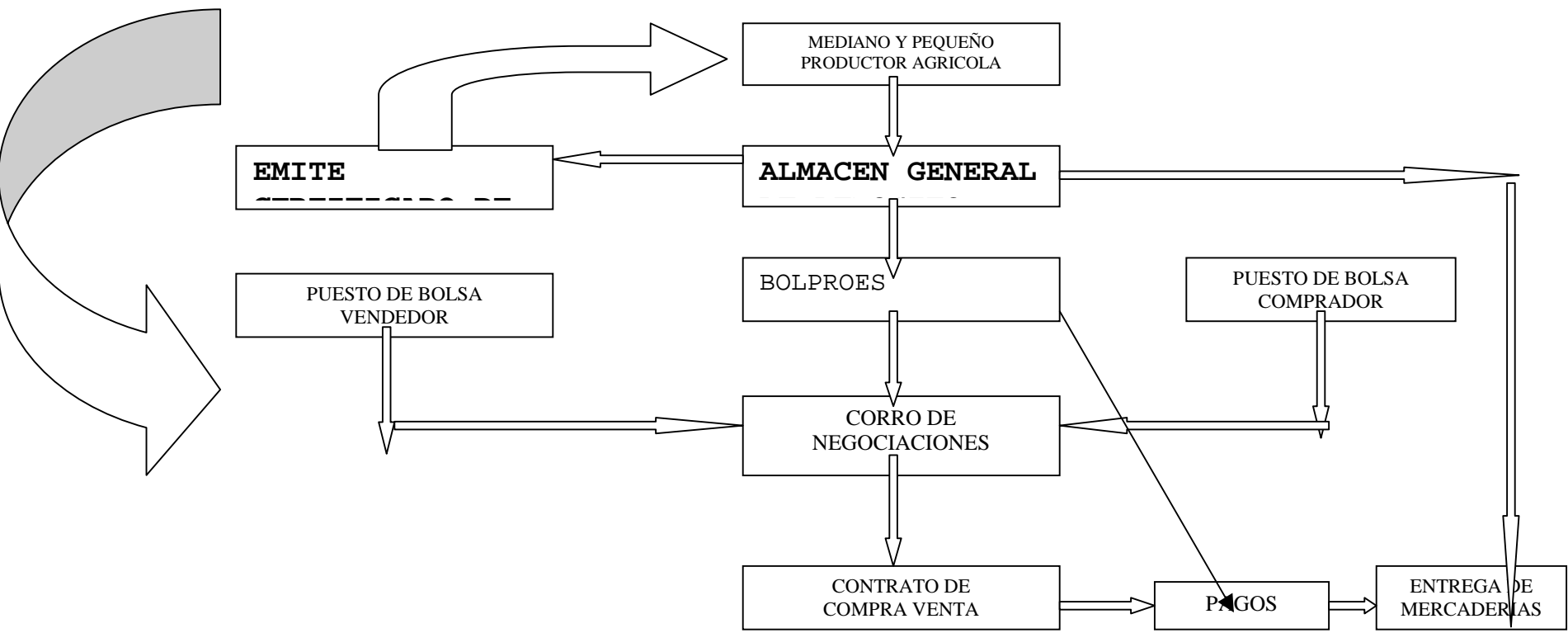
depósito, para verificar que la firma puesta en el endoso del documento corresponda a la persona registrada en el control del almacén. Además tomaría nota en el respectivo talonario único de registro de la operación de endoso para legitimar así la transferencia de la propiedad de los bienes o productos negociados.

9. Presentación y Solución de Reclamos

El art. 43 de la ley de Bolsa de Productos y Servicios Agropecuarios señala que : "las bolsas establecerán las cámaras arbitrales, los que serán responsables de conocer y resolver en calidad de arbitro de equidad las divergencias que surjan por el incumplimiento de operaciones celebradas en las Bolsas. Sin perjuicio de lo anterior el gerente podrá intervenir en calidad de amigable componedor, como instancia previa a dicha cámara."

Esto lleva a concluir que toda acción de lo contencioso, o de litigio, originado por cualquier circunstancia en la negociación debe ser resuelto en primera instancia por el gerente de la bolsa o en su defecto por la cámara arbitral, manteniendo así la transparencia de la negociación de certificados de depósito en bolsa agropecuaria.

GRAFICA No. 8
D. FLUJOGRAMACION DE LA PROPUESTA



E. CASO PRACTICO DE LA PROPUESTA

1. Marco Teórico

El mediano y/o pequeño productor agrícola de maíz, arroz o frijol solicita a un almacén general de depósito, debidamente autorizado, el depósito de cierta cantidad de quintales de cualquiera de los productos mencionados.

El almacén general aprueba la solicitud y el depositante entrega las mercaderías. El almacén general, previo análisis de calidad, certificado por un laboratorio autorizado por BOLPROES, emite el certificado de depósito a nombre del depositante.

El depositante necesita recursos monetarios inmediatos para mejorar su liquidez y tiene información que el documento que ampara su entrega de mercaderías puede ser negociado en bolsa de productos agropecuarios de El Salvador (BOLPROES).

Llega a un puesto de bolsa autorizado por BOLPROES y plantea su interés de vender el producto amparado en el documento.

El depositante firma carta de mandamiento de venta, y el certificado de representación legal del mandante, que respalda la venta y el certificado de depósito debidamente endosado; para que el puesto de bolsa lo represente en la rueda de negociación.

El puesto de bolsa deberá entregar a BOLPROES los documentos anteriormente indicados; a las 12:00 md. del día anterior a la rueda de negociación.

BOLPROES entregará al puesto de venta certificado en el cual consta que está en su poder el certificado de depósito objeto de la negociación.

Llegada la rueda de negociación el pregonero de BOLPROES anuncia la venta del producto amparado por el certificado de depósito y se inicia la puja; durante este proceso se permiten 10 segundos entre cada oferta, al transcurrir dicho tiempo y no presentarse otra oferta se asigna la venta.

El comprador, representado también por un puesto de bolsa ofrece el precio que es aceptado por el puesto de bolsa que representa al vendedor.

En las siguientes 24 horas el comprador paga a BOLPROES, el precio negociado, luego BOLPROES paga al puesto de bolsa vendedor y éste paga a su cliente.

En un tiempo máximo de tres días el comprador retira el producto del almacén general de depósito, previo pago de los costos de almacenamiento.

Con este tipo de negociación la ventaja de los pequeños y medianos productores agrícolas es que obtendrían los precios reales del mercado y no los precios que reciben de los

intermediarios mayoristas; que de acuerdo a experiencia de BOLPROES, esta entre un 60-70% en contra de los productores.⁵⁴

2. Caso Práctico

El Sr. Carlos Alberto Abarca, residente en Atiocoyo departamento de La Libertad, es pequeño productor de arroz y produjo en el año agrícola 96/97, 200 qq de arroz oro, producto de trabajar 5 manzanas de tierra. El mecanismo de comercialización tradicional utilizado por el Sr. Abarca ha sido vender su producto al mayorista, conocido como coyote. El precio promedio del producto para ese año agrícola, según datos oficiales del MAG, Informe de Coyuntura 1999, fue de ¢110.24 qq oro, obteniendo una venta bruta de ¢ 22,048.00 por el total de su producto. Así mismo el costo de producción para ese año agrícola fué de ¢ 171.32 por qq oro⁵⁵. La pérdida bruta obtenido por el Sr. Abarca en ese año fué de ¢ 12,216.00.

El comerciante mayorista al vender los 200 qq de arroz oro comprados al Sr. Abarca a ¢ 110.24 x qq.(¢ 22,048.00), vendió a un promedio de ¢ 256.52 cada qq. Obteniendo un total vendido de ¢ 51,304.00; lo que significa que obtuvo una ganancia bruta de ¢ 29,256.00; los aspectos anteriores pueden observarse en el cuadro siguiente:

⁵⁴ Entrevista directa con Licda. Ana Luisa Trinidad, Asistente de Operaciones BOLPROES, el 21 de septiembre de 2001

CUADRO No. 18

COMPARACION RENDIMIENTOS OBTENIDOS PRODUCTOR VRS MAYORISTA

CANTIDAD QUINTALES, VALORES EN COLONES

DETALLE	CANTIDAD	COSTO	TOTAL	VENTA	TOTAL	UTILIDAD
PRODUCTOR	200	171.32	34,264.00	110.24	22,048.00	-12,216.00
MAYORISTA	200	110.24	22,048.00	256.52	51,304.00	29,256.00

Hacia el mes de marzo de 1998, promotores de BOLPROES llegaron a Atiocoyo, donde reunieron a pequeños y medianos productores para explicarles los mecanismos de comercialización a través de la BOLSA, manifestándoles las ventajas que obtendrían de utilizar dicho servicio.

Entre las ventajas explicadas y que llamaron la atención de la comunidad se destacaban:

Precios de mercado, garantía de pago, negociaciones ágiles, amplitud de mercado, menor número de intermediarios, eficiencia en manejo de productos, información de mercado, normas de calidad, utilización de almacenes generales de depósito, independencia del coyotaje, entre otros.

Así mismo se les proporcionó información de los diferentes puestos de bolsa autorizados en el país y de los Almacenes Generales de Depósito que estarían involucrados en éste nuevo mecanismo.

⁵⁵ Ministerio de Agricultura y Ganadería, Costos de Producción 1997-1998, Noviembre 1997, pág 3

Como resultado de lo anterior, el Sr. Abarca decidió utilizar la nueva modalidad de comercialización, bajo el mecanismo siguiente:

- a. El Sr. Abarca se presentó a un Almacén General de Depósito, para firmar solicitud de almacenamiento de 200 qq arroz oro; véase formulario 1.
- b. El Almacén envió a certificar la calidad del producto a un laboratorio, aprobado por BOLPROES, y posteriormente emitió el certificado de depósito; véase formulario 2.
- c. El almacén, con las certificaciones de calidad y precio de mercado vigente para los 200 qq de arroz oro, emitió el Certificado de Depósito respectivo; véase formulario 3.
- d. El Sr. Abarca acudió al Puesto de Bolsa, denominado INTERPRODUCTOS S.A. DE C.V., la cual está autorizada por BOLPROES, con su certificado de depósito para que ellos pudieran negociarlo en la BOLSA.
- e. El Puesto de Bolsa, en éste caso, actuando a favor del Sr. Abarca como vendedor de su producto, emitió Carta de Mandamiento de Venta la cual firmó el Sr. Abarca; así como Certificado de Representación Legal del mandante; que respaldaba la venta y el certificado de depósito debidamente endosado; véase formularios 4,5 y 6. En ese momento de común acuerdo entre las partes se fijó la comisión por el servicio prestado por el puesto de bolsa vendedor en 0.60% sobre el monto total que se negociase en Bolsa.

- f. El puesto de bolsa vendedor, representante de don Carlos Alberto Abarca se comprometió a entregar a BOLPROES los documentos anteriormente indicados, a las 12:00 md del día anterior a la rueda de negociación.
- g. BOLPROES entregó al puesto de bolsa vendedor, un certificado en el cual constaba que estaba en su poder certificado de depósito endosado, que amparaba los 200 qq de arroz oro objeto de negociación; véase formulario 7.
- h. BOLPROES, distribuyó entre los puestos de bolsa autorizados boletín informativo, de todos los productos a disponer en la próxima rueda de negocios.
- i. Llegada la rueda de negociación en las instalaciones de BOLPROES, el pregonero anunció la venta del producto amparado en el certificado de depósito, a un precio de ¢ 256.50 por qq oro, ya que en ese momento era el precio de mercado; he inició la puja; luego de las repujas del proceso, el precio de venta se fijó en ¢ 256.70 por qq oro, como última oferta de un puesto de bolsa comprador.
- j. Cerrada la transacción, las partes: puesto de bolsa vendedor y comprador, legalizaron la negociación mediante contrato que fue revisado y firmado por los corredores y un funcionario de BOLPROES que fungía como director de corro; autorizando así su liquidación y garantizando su cumplimiento.

- k. En las siguientes 24 horas según lo establecen las normas de BOLPROES, el puesto de bolsa comprador canceló a BOLPROES el monto total de lo negociado, y éste pagó al puesto de bolsa vendedor. Reteniendo las comisiones respectivas.

Finalmente el Sr. Abarca recibió el pago por la negociación del producto, liquidada así:

PRECIO DE VENTA EN BOLSA	¢ 51,340.00
MENOS:	
Costo de Almacenaje	¢ 200.00
Análisis de Calidad	¢ 100.00
(¢ 0.50 x 200 qq)	
Comisión Puesto Vendedor	¢ 308.04
(200 qq X ¢ 256.70 X 0.60%)	
Comisión de BOLPROES	¢ 192.53
(200 QQ x ¢ 256.70 X 0.375%)	_____
TOTAL COSTO DE LA NEGOCIACION	¢ <u>800.57</u>
VALOR PAGADO AL SR. CARLOS ALBERTO ABARCA	¢ 50,539.43

3. CONCLUSIONES:

1. El Sr. Carlos Alberto Abarca, pequeño productor de arroz al vender su cosecha de 200 qq. de arroz oro, utilizando el sistema tradicional de comercialización directa con el "coyote" mayorista, recibía ¢ 22,040.00; pero los pequeños y medianos productores agrícolas no poseen el conocimiento de

la estructura de costos, y el Sr. Abarca no se daba cuenta que producir 200 qq. de arroz oro, en cinco manzanas de tierra, tiene un valor de ¢ 34,264.00; por consiguiente en la transacción perdía ¢ 12,216.00.

2. En la operación con certificado de depósito, emitido por un almacén general, y negociado a través de BOLPROES, el Sr. Abarca obtuvo un valor de ¢ 51,340.00, y al considerarse los costos de producción por ¢ 34,264.00 y de negociación en Bolsa de ¢ 800.57; lo cual representa únicamente el 1.56% del precio de venta, obtuvo un margen de ganancia de ¢ 16,275.43.
3. Ello induce a aceptar que el Sr. Abarca estará muy satisfecho de obtener una ganancia de tal cuantía, la cual es producto de la transparencia en las negociaciones de BOLPROES.

F. INSERCIÓN DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS EN LA ALTERNATIVA DE UNA MODERNA COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS BÁSICOS.

En análisis previo a este trabajo de investigación, se tornaron relevantes las ideas de como insertar a los pequeños y medianos productores agrícolas en una moderna comercialización de granos básicos, concluyendo en dos planteamientos que, de acuerdo a las aptitudes del país, ofrecieran las probabilidades de generarse. Estos se definen de la manera siguiente:

- a. Utilización de almacenes generales de depósito para negociar, con intermediación de BOLPROES, los certificados de depósito emitidos; que han sido el tema central del estudio presentado.

b. Innovaciones Tecnológicas.

Esta última acepción responde a creaciones innovadoras, que en la producción agropecuaria promovería el paso hacia la agroindustria; pese a que en el país no existe un sistema nacional de innovación sino como Política Nacional de Ciencia y Tecnología; pero con importantes esfuerzos que responden "buscando las posibles organizaciones empresariales de la política innovadora".⁵⁶

Estas iniciativas conquistan un espacio dentro de la realidad económica del país con la firmeza de haber llegado hasta la "Fundación para la Innovación Tecnológica Agropecuaria (FIAGRO)", adscrita al BMI, enfocada hacia los agricultores que busquen apoyo técnico y financiero para modernizar la producción; pero su objetivo esencial viene dado por las innovación tecnológica, buscando ampliar el acceso a mercados y la rentabilidad del sector agropecuario por la vía de la modernización.⁵⁷

Esta temática de importancia actual, que sucintamente se aborda, se considera que debería ser objeto de amplia investigación e incluirse en los temas económicos nacionales que son objeto de investigación, control, presentación y acreedores de las políticas pertinentes.

1. Los Mercados De Futuros Y Su Posibilidad De Aplicación En La Propuesta De Mercadeo.

⁵⁶ Mena Roberto, Sistema de Innovación en El Salvador, Caso Industria Textil y Confección de Ropa, Editorial e Imprenta UES, agto.2000, pags. 28 y 31

⁵⁷ Crean Fundación para la Agricultura, El Diario de Hoy, 11.04.02,pág.35.

Es importante considerar los mercados de futuros, que BOLPROES no ha implementado en su cartera de servicios, y que se considera un eslabón marginado en la cadena del comercio doméstico e internacional; al respecto es pertinente exponer que los Mercados de Futuros, son instituciones que nacieron al amparo de las Bolsas de Comercio y Cereales, convirtiéndose hoy en instrumentos muy utilizados; en este tipo de mercados se comercializan contratos de futuros y opciones que son de diversas índoles y aplicadas alrededor del mundo, comercializando productos tales como:

- a. Materias Primas: como el petróleo y el gas, oro, plata y platino, cereales y oleaginosas, café, camarones congelados, etc.
- b. Productos financieros: tasas de interés, índices accionarios, etc.

En conclusión, los productos objetos de comercialización en este mercado están restringidos únicamente a la voluntad de quienes participan, al arbitraje de un mercado físico y a la autorización de los entes de control de cada país que tengan estos mercados.

Como objetivo principal de los mercados de futuro posibilitan la cobertura ante cambios desfavorables en los precios.

Las fluctuaciones en los precios ocurre con frecuencia en todas las ramas de la economía y son precisamente tales cambios los que reflejan los factores que afectan la oferta y la demanda de cualquier producto. Por ejemplo, una prolongada sequía incide en

el rendimiento de la cosecha de maíz, y es posible que esto provoque un aumento en el precio de la harina, lo que hará que las industrias deban pagar más por el consumo de los derivados.

Entre los participantes en este tipo de mercados, se puede mencionar:

- a. Quienes buscan cobertura: se encuentran productores, comerciantes, industriales o exportadores, que buscan protección por los cambios desfavorables en los precios; pudiendo considerar que su actuación en el Mercado de Futuros es una sustitución temporal en la compra o venta de mercancías.
- b. Quienes buscan rendimientos: entre los que se encuentran los inversores que buscan ganancias anticipadas en los cambios de precios de las mercaderías. Estas personas proporcionan el dinero necesario para los que tienen interés en vender y comprar grandes volúmenes.

Entre los que quieren cobertura se mencionan: los productores que tratan de cubrirse ante una caída en las cotizaciones de los productos que tienen almacenados, o están por cosechar.

Los acopiadores, que buscan protección ante cambios en los precios que pudiera ocurrir desde que compran las cosechas a los productores hasta llegar al consumidor.

Los industriales, que tratan de protegerse de un incremento en los costos de materia prima, o una caída en el valor de las existencias en bodega.

Los exportadores, que procuran estar a salvo de un alza en el costo de las mercancías que aun no han adquirido pero que ya tienen comprometida.

Los Mercados de Futuros realmente muestran que cuando para algunos es un buen momento de venta, para otros es un buen momento de compra, y es así como se constituye la puja entre quienes desean cubrirse en las fluctuaciones de los precios.

Se considera que para poder desarrollar este mecanismo de Mercados de Futuros es necesario:

- a. Haber implementado y desarrollado la propuesta de comercialización de granos básicos por los pequeños y medianos productores a través de La Bolsa de Productos Agropecuarios haciendo uso de los Certificados de depósito emitidos por almacenes generales de depósito. por lo novedoso del sistema.
- b. Hacer toda una investigación específica y profunda sobre los mercados de futuros en bolsa de productos agropecuarios (ya que esta institución aun con toda su experiencia de seis años de trabajo no presta este servicio), con su respectiva aplicación por ser un tema de importancia nacional. por lo cual se anima a futuras generaciones.

San Salvador, 30 de Octubre de 1996

SEÑOR
MANUEL ANTONIO PEREZ MUÑOZ
ALMADESA
PRESENTE

Estimado señor:

Adjunto se encuentra reporte de la calidad del arroz oro (primer entrega), almacenado en bodega habilitada en Atiocoyo, La Libertad, y pertenece al Sr. Carlos Alberto Abarca.

El arroz es de buena calidad, y se considera como arroz nacional.

El precio de venta para este arroz que se mantiene en el mercado está entre ¢ 250.00 y ¢ 260.00 por quintal.

Anexo resultado de análisis efectuados.

ATENTAMENTE,

CENTROAMERICANA DE POSCOSECHA, S.A. DE C.V.

RESULTADOS DEL ANALISIS DE CALIDAD DE ARROZ ORO
 ALMACENADO EN BODEGA HABILITADA ATIICOYO LA LIBERTAD
 (CUADRO ACUMULATIVO, En negrita última entrada)
 Producto perteneciente al Sr. Carlos Alberto Abarca

LOTE No.	INGRESO	CANTIDAD	HUMEDAD	Relación Ent/Quebrado
		QQ	%	%
1	10/10/96	250	13.08	87/13
2	10/10/96	250	13.20	87/13
3	11/10/96	250	13.20	91/9
4	11/10/96	250	13.25	91/9
5	11/10/96	250	13.37	93/7
6	11/10/96	250	13.37	86/14
7	12/10/96	250	13.25	91/9
6	n.d.	250	12.65	86/14
7	n.d.	250	12.77	86/14
8	n.d.	250	12.77	88/12

NOTAS:

1. Producto con olor normal, buen grado de pulido y presentación de calidad. Arroz oro nacional.
2. Producto libre de plaga, con condiciones aptas para el almacenamiento.

ATENTAMENTE,

CENTROAMERICANA DE POSCOSECHA, S.A. DE C.V.

CERTIFICADO DE REPRESENTACION LEGAL**INTERPRODUCTOS S.A.****CORREDORES DE BOLSA AUTORIZADOS POR BOLPROES**

Nosotros, Ing. Ricardo Guardado, en representación de Interprodutos S.A. y Carlos Alberto Abarca, ambos mayores de edad, en su orden con Cédula de Identidad Personal No. _____ y _____, certificamos: Que el puesto Corredor de Bolsa, representado por Ing. Ricardo Guardado, obtiene a través de este acto la representación del señor Carlos Alberto Abarca, para negociar en BOLPROES la venta de 200 quintales de arroz oro nacional, amparados en certificado de depósito No. 0868, emitido por Almacenes de Depósito de El Salvador S.A. El precio de venta inicial por cada quintal será de ¢256.50, el cual se pujará hasta llegar al máximo precio en el corro de negociación.

Es convenido que el señor Carlos Alberto Abarca reconocerá a Interproductos S.A. la comisión de 0.60% sobre el precio final de negociación.

En fe de lo cual firmamos este Certificado de Representación Legal, en San Salvador, a los _____ días del mes de _____ de 1998.

Carlos Alberto Abarca

Ing. Ricardo Guardado
Representante de Interproductos S.A.

CARTA DE MANDAMIENTO DE VENTA

Yo, _____,
mayor de edad, con Cédula de Identidad Personal No -
_____, declaro: Que por este acto otorgo carta de
mandamiento de venta, a favor de Interproductos S.A., puesto
corredor de bolsa ante la Bolsa de Productos Agropecuarios de
El Salvador (BOLPROES), para que a mi nombre y
representación venda en rueda de negociación 200 quintales de
arroz oro nacional, amparados en certificado de depósito No.
0868, emitido por Almacenes de Depósito de El Salvador, S.A.

San Salvador, ____de _____ de 1998.

Sr. Carlos Alberto Abarca

BOLPROES
CERTIFICACION DE RECEPCION DE DOCUMENTOS

Certificamos que en esta fecha hemos recibido del puesto corredor de bolsa INTERPRODUCTOS, S.A., los documentos siguientes:

1. Certificado de depósito No. 0868, emitido a nombre del Sr. Carlos Alberto Abarca, sobre 200 qq de arroz oro nacional, con valor aproximado total de ¢ 51,200.00. Este documento está debidamente endosado por el Sr. Carlos Alberto Abarca, para ser negociado en rueda de negociación a efectuarse a las 15 horas del día 30 de noviembre de 1998.
2. Certificado de análisis del producto por laboratorio autorizado.

En fe de lo cual extendemos este certificado, en San Salvador, a los veinte días del mes de noviembre de 1998.

Representante de BOLPROES

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

Dornbusch, Rudiger y otros, Microeconomía 7ª. Edición, Editorial McGraw-Hill, 1998

Duarte, Rolando, Los Almacenes de Depósito, 1989, UCA.

Haag, Herman M., El Mercadeo de los Productos Agropecuarios, E. Limusa, Méx., 1969

Jiménez Sánchez, Guillermo, Derecho Mercantil, 2ª. Edición, Editorial Ariel.

Marketing y Dirección Comercial, Centro de Cultura en San Sebastián 1968, España.

Marroquín, Víctor Manuel, Manual de Economía Agrícola Salvadoreña, Imp. Pino, 1992

Raana, Weitz, " De Campesino a Agricultor ", Fondo de Cultura Económica, México, 1973

Santelices, Armando Campos, Método, Plan y Proyecto en la Investigación Social, CSUCA, 1982

Velado, Roberto Lara, Introducción al Estudio del Derecho Mercantil, Ed. Universitaria,

José B. Cisneros, Vol.2, 1969

Villalobos Flores, Arturo, Mercadeo Agropecuario, Editorial Univesidad Estatal a Distancia, San José, Costa Rica, 1990

TESIS

Cordero, José David, La Comercialización de los Granos Básicos en El Salvador, UES 1982

López, Rigoberto, Análisis Econométrico de la Oferta y Demanda de los Granos Básicos, UES 1998.

Meléndez Méndez, Jorge René, Características Generales de la Comercialización de Granos Básicos, UCA 1984

LEYES

CODIGO DE COMERCIO REPUBLICA DE EL SALVADOR

LEY DE BOLSA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS AGROPECUARIOS DE EL SALVADOR

LEY DE INSTITUCIONES AUXILIARES DE CREDITO

REVISTAS

BANCA, No.2,1995,Agosto

Banco Central de Reserva, Enero-Mzo. 1996

CEPAL, Revista No. 42 Diciembre 1990

Comercialización Interna de los Alimentos en América Latina

Centro Internacional Para el Desarrollo, Canadá, 1984.

Estrategia de Desarrollo Rural en El Salvador, FUSADES/
Banco Mundial, 1997

Lineamientos para una Estrategia de Desarrollo Rural,
Comité para el Desarrollo Rural (CDR), noviembre 1998

Ministerio de Agricultura y Ganadería, Agricultura, Tierra
en Uso y Estudio de Tenencia de la Tierra El Salvador, 1989

Ministerio de Agricultura y Ganadería, Dirección General de
Economía Agropecuaria, Costos de Producción por Granos
Básicos, 1991-1999

Ministerio de Agricultura y Ganadería, Economía
Agropecuaria, 1996

Ministerio de Agricultura y Ganadería ,Informe de
Coyuntura, MAG, 1990-1999

Secretaría de Asuntos Agrarios del Frente Farabundo Martí
para la Liberación Nacional, Situación del Programa de
Transferencia de Tierras. Propiedades Escrituradas al
17.11.97

OTRAS PUBLICACIONES

Apuntes de Seminarios Sobre Almacenadoras, realizados en Varios Países de L.A.

Diario Oficial # 126, fecha 07/07/94, Decreto Ejecutivo No. 12 de fecha 30/06/94

Jean Romeuf, Diccionario de ciencias Económicas
Internet

Periódicos

Proyecto de Ley Almacenes Generales de Depósito

Revistas Especializadas

GLOSARIOCOMERCIALIZACION DE GRANOS BASICOS:

Comprende todas las operaciones, actividades y prácticas que posibilitan trasladar los productos agropecuarios desde la zona de producción hasta los consumidores finales.

BOLSA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS :

Ente de intermediación comercial que hace más directa la relación de productores agrícolas y compradores.

CERTIFICADO DE DEPOSITO:

Título valor que representa los bienes entregados a un almacén general de depósito; que transfiere a su adquirente, por endoso, la propiedad de los bienes que ampara.

PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES AGRICOLAS:

Los pequeños productores agrícolas son aquellos que poseen entre 5 - 10 hectáreas de tierra, capaces de absorber la mano de obra familiar; en sus labores productivas, utilizan un margen de mano de obra asalariada.

Los medianos productores agrícolas son aquellos que poseen entre 10 - 20 hectáreas de tierra, poseen suficientes instrumentos de trabajo para poder ocupar a los miembros de la familia en condiciones de trabajar y proporcionar oportunidades de trabajo a algunos asalariados agrícolas. Produce y comercializa la producción. Generalmente, posee silos y obtiene crédito agrícola institucional.

POLITICAS ECONOMICAS:

Medidas y acciones efectuadas por el Estado para fomentar, regular, modificar, restringir o prohibir determinadas actividades económicas. A través de las políticas económicas se puede acelerar el desarrollo económico, detener la inflación, aumentar la inversión, así como gravar la importación de artículos suntuarios.

ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO:

Son instituciones Auxiliares de Crédito que proporcionan servicios al público en la guarda y custodia de mercancías.

MERCHANDISE:

Exhibición de artículos para la venta que se realizan en los mercados, para atraer la atención de posibles compradores.

BANDA DE PRECIOS:

Instrumento o mecanismo de la política comercial arancelaria, que permite evitar distorsiones de precios por productos o servicios importados ante los producidos internamente en un país.

REGATEO DE PRECIOS:

Acción que se dá entre vendedor y comprador de bienes y servicios cuando éste pretende obtener un precio menor del propuesto por el vendedor.

CORROS:

Area física en bolsa de productos agropecuarios, donde se realizan las negociaciones que se hacen bajo el sistema de pujas, es decir, negociaciones a viva voz.