

27-003
UES BIBLIOTECA
INVENTARIO 101

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

"LA COMERCIALIZACION DE LOS GRANOS BASICOS EN
EL SALVADOR"

TESIS PREPARADA POR

JOSE DAVID CORDERO ESCOBAR

Y

FRANCISCO TULIO ALVARENGA R.

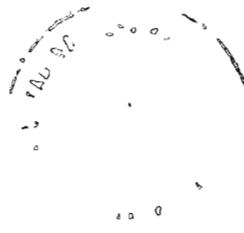
PARA OPTAR AL GRADO DE

LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

NOVIEMBRE DE 1982

SAN SALVADOR

EL SALVADOR



38.1731
794c

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR



Dr. Miguel Angel Parada
RECTOR

Lic. Ricardo Ernesto Calderón
SECRETARIO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Lic. Carlos Humberto Henríquez
DECANO

Lic. José Fernando Flores
SECRETARIO

Lic. Fernando Orantes Paredes
ASESOR

TRIBUNAL EXAMINADOR

Presidente: Lic. Mario Arnoldo Sánchez

1er. Vocal: Lic. Randolpho Tejada Heredia

2o. Vocal: Lic. Fernando Orantes Paredes

DEDICATORIA DE FRANCISCO TULLIO ALVARENGA R.

A LA MEMORIA DE MI MADRE

MARIA DOLORES ALVARENGA (Q.D.D.G.)
Quien con su sacrificio y abnegación
supo inculcarme la voluntad de triunfar.

A MI ESPOSA

SILVIA DEL ROSARIO
Por su apoyo y cariño para alcanzar
la meta propuesta

A MIS HIJOS

SILVIA DOLORES
JOSE FRANCISCO
Como una recompensa a sus privaciones
durante el tiempo de mis estudios.

A mis hermanos, familiares y amigos que en una u otra forma contribuyeron
a realizar mis aspiraciones.

DEDICATORIA DE JOSE DAVID CORDERO E.

A MIS PADRES

JUAN CORDERO Y
CARMEN ESCOBAR

Quienes siempre me estimularon
para alcanzar esta meta.

A MI ESPOSA

MARINA ISABEL MARTINEZ

Quien en todo momento me estimul
e inspiró a realizar mis aspira-
ciones.

A mis hermanos, familiares, profesores y amigos
quienes en una u otra forma contribuyeron a lo-
grar este trabajo.

I N D I C E

Pág. No.

INTRODUCCION

CAPITULO I

ASPECTOS GENERALES DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION AGRICOLA

A - Breves Antecedentes de la Agricultura Salvadoreña	1
A - 1 Etapa Precolombina	1
A - 2 Etapa Actual	3
B - Desarrollo del Comercio y su Implicación en la Población	4
B - 1 Fase no Monetaria	5
B - 2 Fase Monetaria	5
B - 3 Fase de Crédito	6
C - Tenencia de la Tierra y Producción de Granos Básicos	6
C - 1 Area destinada al cultivo de granos básicos	10
C - 2 Importancia del Proceso de Comercialización Agrícola	12
C - 3 El Desarrollo Agrícola y sus Perspectivas para la Comercialización Nacional	14

CAPITULO II

FACTORES DE COMERCIALIZACION

A - El Producto	22
1 - Granos Básicos	23
A.1.1. Maíz	23
a) Variedades	23
b) Epocas de Siembra	25
c) Zonas de Cultivo	26
d) Cosechas	26
e) Enfermedades, Plagas y su Control	27
A.1.2 Frijol	28
a) Variedades	28
b) Epocas de Siembra	30
c) Zonas de Cultivo	30
d) Cosechas	31
e) Enfermedades, Plagas y su Control	31
A.1.3 Arroz	32
a) Variedades	32
b) Epocas de Siembra	34
c) Zonas de Cultivo	34
d) Cosechas	35
e) Enfermedades, Plagas y su Control	35

	Pág. No.
A.1.4 Maicillo	35
a) Variedades	36
b) Epocas de Siembra	36
c) Zonas de Cultivo	38
d) Cosechas ,.....	39
e) Enfermedades, Plagas y su Control,.....	39
A.1.5 Financiamiento	40
B - Almacenamiento	42
1 - A nivel Oficial	43
2 - A Nivel Privado	46
3 - Volúmenes o Capacidades Existentes	46
4 - Localización Geográfica	46
5 - Concentración o Acopio	48
C - Transporte	48
1 - Clases de Transporte	49
2 - Tarifas de Transporte	50
3 - Facilidades Existentes	51
D - Precios	51
1 - Políticas de Fijación de Precios.....	52
2 - Comportamiento de los Precios	53

	Pág. No.	
E - Promoción	54	
1 - Promoción a Nivel Oficial	55	✓
2 - Promoción a Nivel Privado	55	
F - Canales de Distribución	56	

CAPITULO III
CANALES DE DISTRIBUCION

A - Definición.....	56	
B - Importancia	59	
C - Clasificación	61	
1 - Privados y Oficiales	61	
D - Estructura Actual del Sistema de Distribución de granos básicos	62	
E - Centros de Comercialización	67	
1 - Características	67	
2 - Clasificación	67	
3 - Ubicación.....	68	
F - Papel Desempeñado por el Instituto Regulador de Abastecimientos, Período 1975 - 1981	68	

1 - Volúmenes de granos básicos comprados por el IRA en el período 1974/75 - 1980/81	72
2 - Volúmenes de Venta de Granos Básicos efectuados por el IRA en el período 1974/75 - 1980/81	74

CAPITULO IV

INVESTIGACION DE CAMPO SOBRE LA COMERCIALIZACION DE GRANOS BASICOS EN EL SALVADOR

A - Objetivos de la Investigación	79
B - Ambito de la Investigación	80
C - Investigación Preliminar	80
D - Determinación del Universo	81
E - La Muestra	81
F - Forma de Recopilación de Datos	83
G - Tabulación e Interpretación de Resultados	83

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

a) Conclusiones	95
-----------------------	----

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS ESTADISTICOS

b) Recomendaciones

I N T R O D U C C I O N

Los granos básicos (maíz, frijol, arroz y maicillo) constituyen la principal fuente de la dieta alimenticia de la población salvadoreña; de ahí - que se hace necesario buscar los medios adecuados e incentivar su producción y mejorar la comercialización de los mismos. En términos generales la producción de estos bienes ha experimentado un notable crecimiento en los últimos 7 años, en razón principalmente a la expansión del área cultivada y a las mejoras tecnológicas introducidas en esta fase.

Lo anterior nos induce a pensar que los diferentes procesos de comercialización deben ajustarse a las crecientes necesidades tanto de las industrias intermedias como a los consumidores finales que representan la gran mayoría.

Conscientes de esta situación, se ha desarrollado este trabajo cuyo objetivo fundamental es determinar si los sistemas de comercialización para dichos productos, que se están utilizando en la actualidad, benefician a los consumidores.

Con este trabajo no se pretende dar una solución al problema de la comercialización de los granos básicos, sino señalar algunas deficiencias observadas en tal sistema, dando ciertas recomendaciones fundamentales basadas en la investigación de campo, realizada con el propósito de mejorar en lo posible, el mercadeo de estos granos.

El presente trabajo está dividido en cinco partes o capítulos de los cuales en el primero se hace un resumen sobre aspectos generales de la agri

cultura y el comercio referido particularmente a El Salvador, además se plantean las perspectivas del proceso comercial de estos granos dentro del marco del desarrollo agrario actual.

En el Capítulo Segundo se hace una descripción de los principales factores de comercialización que a nuestro juicio tienen mayor incidencia en dicho proceso, tales como: el producto, sus variedades, épocas de siembra y cosechas, zonas de cultivo y otros, se trata también de almacenamiento, especificando los tipos, volúmenes de capacidades existentes a nivel oficial y privado, los precios, sus variaciones estacionales, el transporte, clases, facilidades, y por último se trata sobre el aspecto promoción del producto tanto a nivel institucional como privado.

El Capítulo Tercero comprende aspectos generales sobre los canales de distribución, tales como: definiciones, importancia y clasificación, descripción de la estructura actual del sistema de comercialización; centros de comercialización, abarcando también la participación del Instituto Regulador de Abastecimientos como Institución oficial, en relación a las compras y ventas de granos básicos en el período 1975 a 1981.

En el Capítulo Cuarto se recoge la información obtenida en la investigación de campo que se llevó a cabo en las principales zonas de producción y comercialización del Territorio nacional.

Y finalmente en el Capítulo Quinto se detallan las conclusiones más importantes de los aspectos que contiene este trabajo, lo mismo que las recomendaciones que consideramos deben ponerse en práctica para mejorar o superar los problemas que actualmente presenta el proceso de comercialización estudiado.

-C A P I T U L O I

ASPECTOS GENERALES DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION AGRICOLA

A - Breves Antecedentes de la Agricultura Salvadoreña

La conquista de estos territorios por parte de los Españoles, significó una nueva fase dentro del desarrollo agrícola alcanzado por los indígenas o nativos hasta esa época ya que éstos introdujeron entre otras algunas técnicas, impusieron costumbres, intensificaron cultivos, convirtiendo la agricultura en una actividad económica dependiente del Mercado Mundial.

Fué el maíz el grano que los indígenas mas cultivaban, siendo los Españoles quienes impulsaron el cultivo del cacao y el bálsamo, productos que iniciaron el comercio agrícola desde ese entonces (1824), quedando el maíz como cultivo esencialmente para alimentarse (atole, riguas, tortillas).

Destácase desde esa época la coexistencia de la propiedad, la comunal para los nativos y la privada para los Españoles.

A-1 Etapa Precolombina

Las regiones mesoamericanas eran por naturaleza pueblos de agricultores, cuya "estructura económica social se asentaba en la explotación de tres productos básicos que eran el cacao, el añil y el café". (1)

(1) Ciro Flamarión Cardozo - Historia Económica del Café en C.A.
Siglo XIX.

Cultivando además el maíz y el frijol que constituyeron la base de su alimentación. Empleaban herramientas rudimentarias (pico) y sistemas de labranza primitivos; en esta etapa la tierra era cultivada libremente.

Fue durante la época colonial cuando se introdujeron adelantos en todo aspecto, especialmente en el desarrollo agrícola, en este período se utilizaba el arado para romper la tierra - se empieza a usar abonos naturales (estiércol y rastrojos) se incrementa el comercio con la traída de animales de carga (como la mula y el caballo); de tiro (buey y burro).

La producción se aumenta, se desarrolla el comercio local y se generan excedentes que se almacenan en trojas y tabancos. (2)

La agricultura de esta época se caracteriza por: la introducción del café, la extinción de las tierras comunales y ejidales y la consolidación de la propiedad privada sobre la tierra.

La declinación del mercado del añil trajo consigo el desarrollo del cultivo del café al cual se le dió tratamiento preferente decretando en 1846, los incentivos siguientes: "Excención de impuestos municipales durante 10 años a quien sembrara mas de 5000 cañales; Excención de prestar servicio militar a quienes trabajaran en ese cultivo; eliminación del pago de derechos de exportación

(2) Tabanco, parte alta de la cocina en donde se guarda el maíz en tu Lardé y Larín.

para el café producido durante los primeros 7 años; Impuesto del diez por ciento a la importación de dicho grano". (3)

Desde esta época la agricultura salvadoreña ha estado basada en el cultivo del café, expresándose David Browning en su obra El Salvador, la Tierra y el Hombre (pág. 340) de la siguiente forma: "El café era el rey, producía las divisas del país, proporcionaba fondos al Gobierno Central y Local, financiaba la construcción de carreteras, puertos y ferrocarriles; creaba empleos permanentes y temporales para una parte de la población y hacía la fortuna de unos pocos".

A-2 Etapa Actual

Resulta increíble, pero nuestra agricultura en la etapa actual no presenta mucha diferencia con la señalada anteriormente, nos referimos a la inmensa mayoría de campesinos, que todavía emplean técnicas inadecuadas en sus cultivos, utilizando herramientas rudimentarias como el arado tirado por bueyes, la macana para sembrar la cuma panda para deshiervar y así sucesivamente en las demás operaciones que implica el hacer agrícola.

Podríamos decir también que no obstante la introducción de algunos cambios tecnológicos como el empleo de semillas mejoradas, uso intensivo de fertilizantes, aplicación oportuna de insecticidas, utilización de maquinaria moderna y otras técnicas educac

(3) Tomado de la Tesis "Evolución de las formas de Comercialización de los Granos Básicos 1950-1978". María Eulalia Jiménez. 1980.UC

nales, el sistema que utiliza la mayoría de productores de granos básicos especialmente, no cambia en vista de una barrera de tipo estructural económica denominada "Capital", la cual no ha podido ser superada en la mayoría de campesinos de países subdesarrollados; de ahí que nuestra agricultura haya sido enfocada a producir productos de mayor rentabilidad (algodón, café y caña de azúcar). En consecuencia los productos antes mencionados han mostrado notable expansión en las áreas cultivadas, obedeciendo lo anterior al rápido crecimiento de la demanda en países industrializados, de esta forma la agricultura en nuestro país vive una situación de especialización, los grandes terratenientes propietarios de lo mejor de la tierra cultivable, dedicados a cultivar productos de exportación y los pequeños y medianos agricultores han quedado relegados a los cultivos de consumo interno, especialmente a los granos básicos.

B - Desarrollo del Comercio y su implicación en la Población

Dentro del crecimiento económico alcanzado por nuestro país, la agricultura juega un papel de fundamental valor, ya que el sector agropecuario y dentro de éste el subsector agrícola, ocupa una posición muy importante, pues el citado subsector provee los alimentos básicos de la creciente población (con un índice de crecimiento anual de 2.9 a 3.0%) y materias primas para la industria.

Correlativamente a este desarrollo de la agricultura nacional ha caminado el mercadeo o comercialización agrícola, que identificaremos

en sus diferentes etapas.

B-1 Fase No Monetaria

Los sistemas del comercio en esta etapa consistían en un simple intercambio de productos, llamado por algunos historiadores "época del trueque", en la cual los excedentes de la producción de una tribu satisfacían las necesidades de otra, los productos - eran llevados a la plaza pública "tiangué" donde se reunía la - escasa población existente en esa época, realizándose las transacciones mediante el trueque, que eran las mas generalizadas

B-2 Fase Monetaria

Las dificultades que el sistema anterior presentaba fueron superadas cuando se introdujo la moneda, utilizándose para ello el grano de cacao.

El comercio local se intensificó; en cada población había una plaza, todos los productos se contaban o se medían, pero no se pesaban pues no se conocía la balanza.

Posteriormente al cacao se conocieron los metales (oro y plata) los cuales se utilizaron como medios de intercambio.

Se caracteriza esta etapa comercial por la acuñación de la moneda, surgieron instituciones que emitían dinero; llegando el Estado a monopolizar la acuñación de la moneda, apareciendo así el billete o papel moneda, garantizado por el Estado en oro.

B-3 Fase del Crédito

La puntualidad en responder a los compromisos, el desarrollo de los medios de transporte y de comunicación, la confianza en la persona y el aumento de población fueron elementos que dieron origen a la agilización del comercio a través de documentos o promesas de pago, es así como aparece la etapa del crédito durante la cual el comercio alcanza gran desarrollo, se moviliza más mercadería, se acorta la distancia entre el fabricante y el consumidor, se incrementa el consumo, aparece el intermediario, se diversifica el producto, se afianzan los negocios, la escasez de efectivo se limita por medio de las cuentas a plazos.

El crédito en la actualidad juega un papel importante, dándole al consumidor las facilidades de satisfacer sus diversas necesidades.

C - Tenencia de la Tierra y Producción de Granos Básicos

Son varios los autores que se han referido a este tema ya que históricamente la sociedad salvadoreña ha estado estructurada en torno a la posesión del principal recurso natural existente que es la tierra; al respecto Eduardo Colindres, en su obra Fundamentos de la Burguesía Salvadoreña (Pág.51), expresa que "En El Salvador existe una alta concentración de tierras" en un pequeño número de explotaciones y en consecuencia de propietarios, en el supuesto de que cada explotación perteneciera a una familia diferente, tienen en su poder gran extensión de la misma.

Por otra parte Ivo Príamo Alvarenga al analizar el proceso del Desarrollo Agrícola en El Salvador califica el factor tenencia de la tierra como "un freno" ya que desde la época de nuestros antepasados han predominado dos modalidades bien definidas que son el minifundio y el latifundio.

La estructura agraria así descrita, paralelamente también ha definido la estructura productiva, utilizándose las propiedades de mayor extensión y fertilidad para el cultivo de productos que han ofrecido mayor rentabilidad como son el café, algodón y caña de azúcar.

Resultando importante señalar al respecto, que el 37.7% de la superficie agrícola total, está representada por extensiones multifamiliares grandes (extensiones mayores de 200 hectáreas). (4) Quedando las extensiones menores de las 10 hectáreas, llamadas microfincas o minifundios, cubriendo aproximadamente el 27.6% de la superficie agrícola total.

Según el III Censo Nacional Agropecuario, las formas de tenencia de la tierra que mas predominan en El Salvador, son Tierras en propiedad, que como su nombre lo indica el propietario posee título legal de propiedad; Tierras en Arrendamiento Simple, en esta forma el pr

Minifundio: Finca o heredad, finca rústica que por su reducida extensión no puede ser objeto por sí misma de cultivo en condiciones remuneradoras. Diccionario Enciclopédico Quillet. Editorial Argentina, Arístides Quillet S.A. Buenos Aires. (Pág.188) Vol. VI.

(4) III Censo Nacional Agropecuario 1971.

ductor paga por el uso de la tierra. El pago puede hacerse con dinero, especies o ambas formas; Tierras en Propiedad y Arrendamiento Simple, es cuando el productor trabaja varios terrenos de los cuales uno es propiedad y otro en arrendamiento; Colonato, esta modalidad data desde épocas coloniales, presentando las características que siguen:

- a) El productor trabaja su pedazo de tierra entregando parte de la cosecha al propietario de la misma.
- b) El productor recibe en forma permanente sin pagar, utilizando para ello los linderos u orillas de la propiedad.
- c) El trabajador así descrito representa mano de obra segura y barata para el propietario de la tierra.

De conformidad a la información contenida en el III Censo Nacional Agropecuario de 1971, el número de explotaciones y superficie según la forma de tenencia de la tierra, es el siguiente

<u>Tenencia</u>	No.de <u>Explotaciones</u>	<u>%</u>	<u>Superficie</u>	<u>%</u>
En propiedad	108.013	39.9	1.105.394	76.1
Arrendamiento Simple	76.256	28.1	104.662	7.2
Propiedad y Arrendamiento simple	36.345	13.4	133.588	9.2
Colonato	17.018	6.3	10.290	0.7
Otras formas	<u>33.236</u>	<u>12.3</u>	<u>97.960</u>	<u>6.8</u>
	270.868	100	1.451.894	100

Observando el cuadro anterior podemos afirmar que aproximadamente el 40% del total de las explotaciones, cubren el 76.1% de las tierras - cultivables siendo trabajadas directamente por sus propietarios; quedando el 17.1% de la superficie cultivable en manos de productores - que trabajan la tierra bajo condiciones de arrendamiento simple con propiedad y colonato.

Las explotaciones de acuerdo a su tamaño y superficie utilizada es - la siguiente.

<u>Tamaño</u>	No.			
	<u>Explotaciones</u>	<u>%</u>	<u>Superficie</u>	<u>%</u>
Menos de 1 Há	132.455	48.9	56.624	3.9
De 1 a 9.9 Há	118.098	43.6	261.341	18.0
De 10 a 49.9 Há	16.252	6.0	299.090	20.6
De 50 a 199.9 Há	2.980	1.1	287.475	19.8
De 200 a más	<u>1.083</u>	<u>0.4</u>	<u>547.364</u>	<u>37.7</u>
	270.868	100	1.451.894	100

Al observar las cifras que muestra el cuadro anterior se deduce que las 270.868 explotaciones cubren una superficie de 1 451.894 hectáreas, de las cuales la casi totalidad de explotaciones son menores a las 10 hectáreas, cubriendo únicamente el 21.9% de la superficie y por el otro extremo se observa que apenas el 1.5% de las explotaciones cubre el 57.5% del total de la superficie cultivable trayendo como consecuencia que la gran mayoría de la población se encuentra marginada de los beneficios que produce la tierra, además si consideramos que aproximadamente el 60% de la población se encuentra en el área rural, la presión hombre tierra se vuelve mas considerable.

Conviene destacar que el acelerado crecimiento poblacional aunado a la estrechez territorial y otros factores descritos anteriormente, así como la baja fertilidad en los terrenos, constituyen los elementos primarios para que en el país se ponga en práctica un programa de redistribución de tierras el cual será tratado mas adelante.

C-1 Area destinada al cultivo de Granos Básicos

El crecimiento que ha experimentado la población en nuestro país durante los últimos 20 años ha incrementado la necesidad de alimentos para la misma, es así como la producción de los principales granos básicos ha mostrado tendencia creciente, aunque históricamente la producción de éstos ha sido deficitaria. No obstante con el empleo de mayor tecnificación y el uso intensivo de herbicidas, pesticidas y fertilizantes, se ha logrado obtener mejores rendimientos especialmente maíz y arroz.

Según fuentes del Ministerio de Agricultura y Ganadería la producción de maíz se ha movido de 7.893.000 quintales durante la cosecha 1970/71 hasta alcanzar una cifra mayor a los 11 millones de quintales durante el año de 1980/81; igual comportamiento se observa con el frijol, ya que en el año 1970/71 se cosecharon 649.500 quintales alcanzando una cantidad superior a los 800.000 quintales en la cosecha 1980/81. (Véase cuadro No.4)

A pesar que la estructura de la tenencia de la tierra ha incidido negativamente en el incremento de la producción de granos básicos en el país, la superficie cultivada de los mismos ha sido

creciente; pasando de 294.200 manzanas sembradas de maíz durante 1970/71 a 417.000 en 1980/81; la superficie sembrada de frijol - pasó de 51.600 manzanas en el año de 1970/71 a 75.000 en 1980/81. (Cuadro No. 5). En arroz se cultivaron 17.000 manzanas en - - 1970/71, alcanzando una superficie de 24.000 manzanas en 1980/81.

"La importancia de los granos básicos radica fundamentalmente en el hecho de que dichos productos constituyen la base de la dieta alimenticia de la población en general, además de ser una de las mas importantes fuentes de empleo e ingreso de la población rural principalmente para los pequeños y medianos agricultores". (5)

Relacionando el cultivo de los granos básicos con la estructura de la tenencia de la tierra, encontramos que en El Salvador existen tres formas de utilización de ésta, las cuales determinan la estructura productiva. (6)

Microfincas y subfamiliares (7), son las propiedades mas frecuentes ya que representan el 92.5% del total de las explotaciones, abarcando únicamente el 21.9% de la superficie agrícola, pudiendose considerar como minifundios caracterizados por el uso intensivo de los recursos tierra y mano de obra y bajo nivel de tecnificación, obteniendose por lo tanto menores rendimientos; ésto

(5) "Evolución de las Formas de Comercialización de los Granos Básicos 1950-1979". María Eulalia Jiménez. 1980. UCA.

(6) Diagnóstico del Sistema Agropecuario 1960-1975. Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).

(7) Según María Eulalia Jiménez, obra citada. Microfincas son las explotaciones de 1 há. y Subfamiliares las comprendidas entre 1 a 9.9 há.

contribuye a mantener la llamada agricultura de subsistencia.

Familiares y multifamiliares medianas, son aquellas que están comprendidas en las extensiones que tienen desde 10 hasta 199.9 hectáreas; éstas explotaciones representan el 7.1% del total, cubriendo la superficie agrícola equivalente al 40.4%.

Multifamiliares grandes, son extensiones mayores de 200 hectáreas representando únicamente el 0.4% del total de explotaciones; sin embargo, abarcan el 37.7% de la superficie agrícola.

La anterior estructura agrícola, ha constituido históricamente el llamado minifundio y latifundio, lo cual ha limitado a los productores de granos básicos a utilizar tierras marginales de suelos poco fértiles y topografía quebrada.

C-2 Importancia del Proceso de Comercialización Agrícola

Son tan variados los problemas con que se enfrenta el proceso de desarrollo agrícola que el comercio como una fase del mismo, se ve influenciado por factores como. la presión demográfica, las modificaciones en la dieta del consumidor, los cambios en el nivel de ingreso, la estructura de oferta y demanda y el desarrollo del sector intermediario. Todos estos factores hacen resaltar la importancia que tiene el mercadeo agrícola en general.

La Comercialización o Mercadeo "Es un análisis de todos los procesos, funciones y servicios, así como las personas grupos de ellas involucradas en la trayectoria que siguen los productos o insumos

agropecuarios desde que salen de la finca hasta que llegan al consumidor final" (8)

Creemos que la intensidad de los problemas comerciales varían según el estado de desarrollo agrícola alcanzado por el país, es así como en El Salvador se vuelve muy importante analizar la influencia que tiene el crecimiento demográfico, tal como señala Tously Clark y Clark "Los cambios en la población tienen mucha implicación para la mercadotecnia, especialmente en la ubicación de mercados y la demanda de los distintos productos" (9)

La importancia de la comercialización agrícola ha sido enfocada por algunos autores al factor precio, es así como el Dr Leonilo Armando Alas dice: "Al no existir una comercialización o mercado adecuado que proporciona la valoración justa a los productos de los agricultores, éstos se desalientan al no recibir su normal recompensa por su trabajo y estar sujetos a pérdidas cuantiosas por una abundante cosecha y por lo que de acuerdo a la ley de oferta y demanda se produce una inevitable baja en los precios" (10).

(8) Virgilio Manarelli. Notas sobre el Mercado de Productos Agropecuarios. Curso Internacional de Mercadeo Agrícola. México 1965.

(9) Tously Clark y Clark. Principios de Mercadotecnia

(10) Leonilo Armando Alas. Política de Mercadeo e Importancia de los Alimentos en El Salvador. 1965.

La comercialización agrícola también se vuelve importante al observar el número de personas que se emplean en sus diferentes actividades como es una cadena de intermediarios que participan en el proceso, entre los que se mencionan a los mayoristas, minoristas, detallistas, transportistas; de los cuales se tratará en los siguientes capítulos de este trabajo.

C-3 El Desarrollo Agrícola y sus Perspectivas para la Comercialización Nacional.

La participación estatal en la programación del desarrollo agrícola juega un rol de gran importancia, ya que al impulsar el desenvolvimiento de acciones y programas específicos en dicho campo, se contribuye a superar los diversos problemas existentes.

Entre estos programas encontramos el de redistribución de tierras con el cual se pretende lograr mejor distribución de los beneficios que genera la misma.

En este aspecto y con base al Decreto No. 153 del 6 de marzo de 1980 se inicia el proceso de Reforma Agraria en nuestro país, la cual se "fundamenta en el desarrollo histórico de la sociedad salvadoreña", (11) que ha estado conformada en estratos sociales fuertemente diferenciados en todos los niveles de la vida, generándose con el citado status, dos polos sociales diametralmente opuestos, en los cuales la movilidad social ha sido muy escasa.

(11) Fundamentos y Perspectivas del Proceso de Reforma Agraria. Ministerio de Agricultura.

En términos generales, "el proceso agrario intenta dar primacías a los intereses y necesidades de las mayorías" (12)

De grandes perspectivas en la vida nacional son los alcances de la Reforma Agraria, tanto en términos económicos como sociales.

"La Reforma Agraria constituye uno de los medios de política mas importantes en la historia del país, ya que sus efectos trascienden el ámbito del agro e inciden con fuerte impacto en los aspectos económicos, sociales y políticos del sistema en su totalidad".(13)

De conformidad al Decreto antes mencionado, el proceso de Reforma Agraria se llevaría a cabo en tres etapas, de las cuales solamente se ha realizado la primera, que incluye o afecta propiedades mayores de 500 hectáreas de extensión, representando aproximadamente el 15% del total de tierra agrícola del país, equivalentes a 218.000 hectáreas (311.958 manzanas).

La segunda fase afectaría propiedades comprendidas entre 150 y 49 hectáreas calculándose que la extensión total sería del 23% de la tierra cultivable.(14)

Como complemento a las dos fases arriba descritas se emitió el Decreto No. 207 del 20 de abril de 1980, mediante el cual se traspasa la propiedad de la tierra a sus cultivadores directos, es decir:

(12) Fundamentos y Perspectivas ... obra citada

(13) Plan Trienal 1981-1983 (Pág. 100) Ministerio de Planificación.

(14) Revista eca. Universidad Centroamericana UCA. Marzo 1981.



que esta medida favorecería a gran número de productores que trabajan la tierra bajo arrendamiento simple y colonato. Para este fin se creó la Financiera Nacional de Tierras Agrícolas (FJNATA), que hasta el mes de febrero de 1982 había entregado 22.457 títulos de propiedad, cubriendo aproximadamente una extensión de 63.000 manzanas. (15)

La primera etapa del proceso agraria ha modificado en cierta forma la tenencia de la tierra en El Salvador, pasando de 244 hacendados propietarios a 35.000 beneficiados, los cuales explotan esas propiedades bajo sistemas de Asociaciones Cooperativas en donde los trabajadores participan en el proceso de autogestión y cogestión productiva procurando mejorar los niveles de vida tanto de sus familias como de las demás comunidades.

De acuerdo a datos proporcionados por el Instituto Salvadoreño de Transformación Agraria (cuadros anexos Nos. 1 y 2) del total de extensión intervenida, el 40.2% equivalente a 123.979 manzanas de tierra dedicada al cultivo de los principales productos agropecuarios básicos en el Sector Reformado durante 1981-1982, encontramos que representan el 31.8% equivalentes a 39.467 manzanas, y haciendo relación al total del área intervenida con el cultivo de los granos básicos se encuentra que el 12.8% de la tierra del Sector Reformado es dedicado a esos cultivos.

(15) Boletín Informativo (Interno) Departamento de Relaciones Públicas
ISTA.

En el cuadro No. 3 , que contiene el área sembrada de granos básicos, en el Sector Reformado, se observa que durante la cosecha - 1981-1982, de los cuatro granos básicos, el maíz es el que mayor extensión ocupa.

Dentro del esquema global de la Reforma Agraria el sistema nacional de comercialización adquiere un sentido estratégico - definiéndose dos tipos de productos, los alimentos básicos para los cuales el Instituto Regulador de Abastecimientos será solo una parte, dado que se establecerán organizaciones de segundo grado para tal fin, "con el objeto de eliminar progresivamente el exceso de intermediación en la comercialización de productos para el consumo interno" (16). El otro tipo de productos serán los granos para forrajes - (maíz amarillo y maicillo) que requerirán las agroindustrias que se establezcan en el sector reformado o fuera de él, demandando la creación de otros canales de comercialización.

La organización de tiendas de consumo como una alternativa de comercialización agrícola, beneficiaría a los participantes o asociados a las cooperativas, lo mismo que a los consumidores cercanos a las regiones.

(16) Plan Trienal 1981 - 1982. (Pág. 102). Ministerio de Planificación

C A P I T U L O I I

FACTORES DE COMERCIALIZACION

Antes de analizar algunas actividades y factores que tienen marcada influencia en el logro de uno de los objetivos de toda empresa, como es el de obtener la preferencia de los consumidores a través de la oportuna satisfacción de sus diversas necesidades; daremos un concepto de comercialización agropecuaria en los términos siguientes: "El mercadeo de productos agropecuarios comprende todos los servicios y actividades comerciales y de elaboración que permiten facilitar la movilización y transformación de estos bienes desde el punto inicial de cosecha u obtención hasta llegar a manos del consumidor final". (17) Además señalaremos brevemente algunos hechos que afectan el comercio en general, pero específicamente los productos agrícolas; entre los cuales tenemos:

a) Crecimiento demográfico. Es importante señalar que la población se ha venido incrementando anualmente a tal grado que en solo 30 años el país ha pasado de 1.8 a más de 4.5 millones de habitantes, estas cifras muestran que los problemas en la comercialización agrícola se han acentuado, especialmente en las zonas urbanas en donde las migraciones del campo hacia la ciudad han traído consigo, situaciones como el incremento en los volúmenes de granos básicos que deben movilizarse por los canales de distribución existentes, en períodos relativamente cortos. "Los cambios en la población tienen muchas implicaciones para la

(17) Guillermo Grajales V. - Estudio de Mercadeo y Comercialización. Centro Interamericano de Desarrollo Rural y Reforma Agraria. Bogotá - 1970. (Pág. 25)

mercadotecnia, especialmente sobre ubicación de los mercados y la demanda de los distintos productos". (18)

- b) Modificaciones en la dieta alimenticia. "A medida que se acentúa el proceso de desarrollo de los países, tienden a ocurrir los siguientes hechos: se incrementa el poder adquisitivo, especialmente de la población urbana-industrial; se generaliza la educación en la masa obrera; se altera la composición en las edades de la población y se producen cambios en las formas dietéticas tradicionales". (19) Todo ello tiene repercusión de importancia en el mercado de productos alimenticios. Los factores que influyen en el cambio de la dieta alimenticia se asocian estrechamente con el proceso de la urbanización anteriormente mencionada, ya que este facilita su evolución". "En los países en donde la población es predominantemente urbana existe un menor consumo per cápita, de granos y leguminosas, que en los países en donde prevalece una mayoría en población rural". (20)
- c) Cambios en el ingreso per cápita. "El proceso de urbanización, que se está llevando a cabo en América Latina, ha sido una expresión directa del desarrollo industrial de la región, que ha generado una elevación en los niveles salariales medios de la población urbana". (21)

(18) Tously Clark y Clark. Principios de Mercadotecnia. (Pag. 102)

(19) Virgilio Manarelli. Notas sobre Mercadeo de Productos Agropecuarios. México 1965. (Pag. 3)

(20) Virgilio Manarelli. Obra citada

(21) Bases Económicas para mejorar el mercadeo y desarrollo agrícola en Colombia. ILMA 1967. (Pág. 202)



Estos cambios en los ingresos, ha permitido a muchos consumidores adquirir alimentos mas caros, que aquellos tradicionalmente consumidos en las áreas rurales o zonas urbanas antes de establecer industrias.

Este fenómeno ha motivado también las migraciones a la ciudad en donde muchas veces no se absorbe esa totalidad de mano de obra, originándose allí la proliferación del sector intermediario, el cual repercute en la estructura comercial existente.

- d) Sector intermediario. Parte considerable de los márgenes de comercialización que se observa son elevados en varios productos agrícolas, debido al gran número de intermediarios que participan en el proceso comercial, realizando dicha actividad con ineficiencia por carecer de los conocimientos y medios adecuados.

"Cuando parte de la población rural llega a la ciudad y no encuentra ocupación en la industria y otra actividad productiva, se suma al grupo de pequeños comerciantes (intermediarios) encareciendo los productos, ya que se aumenta el manipuleo y manejo de los mismos entre el productor y el consumidor final"; (22)

- * e) Estructura de Oferta y Demanda. Otro de los factores que influyen en la problemática comercial se refiere a la oferta y demanda de los productos agrícolas. Gran proporción de los alimentos y materia prima para la industria, "proviene de un elevado número de pequeños y medianos productores que venden su producción en forma a veces desordenada, en

(22) Virgilio Manarelli. Obra citada (P.P. 4-6)

lotes pequeños, durante un período corto o temporada de cosecha con gran dispersión geográfica y productos de diferente calidad". (23)

Frente a esta situación, de gran número de oferentes temporales que compiten a vender casi a cualquier precio, existe la demanda, representada por los intermediarios que compran a bajo precio la producción ofrecida en venta.

Esta diferencia estructural de la demanda y oferta de productos agrícolas, produce a menudo fuertes fluctuaciones en los precios durante el año y márgenes de comercialización demasiado elevados, con lo cual se disminuyen apreciablemente los ingresos del campesino productor y se eleva el gasto de alimentación de la población urbana.

Según expresa Tously Clark y Clark en su obra Principios de Mercadotecnia, "el objetivo fundamental de todo esfuerzo mercadotécnico es poner la mercancía en manos de los consumidores, debiendo para ello realizarse actividades muy importantes en el recorrido de los productos desde la unidad productiva (hacienda) hasta los consumidores finales".

Entre esas actividades encontramos la concentración o acopio del producto, el cual por característica propia de la agricultura se encuentra disperso en pequeñas medianas y grandes explotaciones.

Dado que la producción de granos básicos es de tipo estacional, se vuelve necesario almacenarlo y conservarlo durante algún tiempo, período en el cual se efectúa un proceso de igualación entre la oferta

(23) Notas sobre Mercadeo de Productos Agropecuarios. Virgilio Manarelli. Colombia 1965. (pp. 6 y 7).

y demanda de los mismos.

En general el proceso de igualación permite maximizar el valor de los productos, pues éstos llegan en el momento oportuno a los consumidores, cuidando de la cantidad, calidad y mejores precios en el mercado.

Finalmente, cuando los productos están ya concentrados en lugares estratégicos, se presenta la actividad de distribución o dispersión mediante la cual los volúmenes en diverso tamaño son movilizadas a los intermediarios, quienes los fragmentan en medidas mas pequeñas, para volverlos accesibles a los consumidores.

Cabe agregar que unido a estos tres procesos de la comercialización agrícola, se realizan otras operaciones comerciales según el tipo de productos que se trate; tales como la limpieza, el secamiento, envasado y otros.

Describiremos a continuación otros factores de comercialización que a nuestro juicio inciden en mayor intensidad en el citado proceso, tales como: el producto, el almacenamiento, transporte, precio, promoción y canales de distribución.

A - El Producto.

Es un bien resultante del proceso de producción o cosecha, es un factor muy importante ya que su variedad y calidad dependerá en gran parte de la obtención de una gama de utilidades económicas tanto para satisfacción del agricultor como del consumidor.

1 - Granos Básicos

En nuestro estudio se ha determinado como granos básicos aquellos que constituyen la base fundamental de la dieta alimenticia de la población en general y representan a la vez una de las fuentes mas importantes de ocupación en la población salvadoreña, como son el maíz, frijol, arroz y maicillo; de los cuales describiremos características de cada uno de ellos.

A.1.1 Maíz

Es el mas importante grano cultivado en el país y se usa para consumo humano y animal, lo mismo que para la industria de concentrados. Se divide en tres clases: maíz blanco, maíz amarillo y maíz de granos mezclados.

a) Variedades

(Véase cuadro siguiente)

a) Características Agronómicas de Variedades

Variedades Características	H-3	H-5	H-101	CENTA M1-B	H-8
Color del grano	Blanco	Blanco	Amarillo	Blanco	Blanco
Días a floración	56	58	57	58	57
Días a cosecha	95	110	110	100	100
Altura mazorca (cms.)	140	156	155	142	155
Altura Planta (cms.)	240	256	258	258	250
Altitud para cultivo (m/snm)	0-900	450-900	0-900	0-900	400-1750
Achaparramiento	Tolerante	Susceptible	Tolerante	Susceptible	Susceptible
Rendimiento (Q/mz)	80	90	90	80	90

FUENTE Guía Técnica Agropecuaria. Documento Preliminar.

Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria. (CLNTA). 1980.

De acuerdo al cuadro anterior, el maíz presenta diversas variedades, las cuales tienen diferentes características; siendo éstas las mas recomendadas por el Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria (CENTA) para efectos de siembra, ya que con ellas se logra obtener mayores rendimientos por manzana (80 a 90 quintales).

Todas las variedades que se anotan en el cuadro se adaptan a altitudes comprendidas desde los cero a 1750 metros sobre el nivel del mar; sin embargo, la H-3 es la mas recomendable para zonas costeras en donde la incidencia de la chicharrita, vector del achaparramiento, es muy común.

Cabe agregar que la variedad CENTA M1-B presenta una importante ventaja, ya que el agricultor puede cosechar su propia semilla hasta por tres generaciones.

Además de las semillas recomendadas por el CENTA, aún se cultiva grano de maíz nacional, conocido con el nombre de maíz indio.

b) Epocas de Siembra.

Las épocas de siembra tradicionales son tres:

- Primera, de primavera o de invierno (mayo-junio) es la mas importante de las tres cosechas, ya que de

esta siembra se obtiene aproximadamente el 80% de la producción total.

- Postrera, Tunalmil o de Verano (agosto-septiembre)
- De riego o Apante (noviembre-diciembre).

Las dos últimas son mas reducidas en cantidad, debido a que en ese tiempo no se cuenta con las condiciones climáticas adecuadas. Su siembra no resulta rentable para el agricultor, optando la mayoría de ellos por no sembrar.

c) Zonas de Cultivo.

En cuadro anexo No. 6 se puede observar la producción, y rendimiento por región para este grano, pudiendose apreciar que para la cosecha 1980/81 fue la zona oriental (región IV) en la que se sembró mayor manzanaje, representando el 31.8% de la superficie cultivada, sin embargo la mayor producción se obtuvo en la zona central (región II), esto se debe principalmente al rendimiento por manzana de esta región que es de 33.1 quintal.

La zona o región en donde se cultivó menos maíz para el citado año, es la paracentral o región II, con 67.770 manzanas representando únicamente el 16.2% del total sembrado.

d) Cosechas.

Para este producto se recogen tres cosechas, siendo la mas importante la de invierno o sea la primera - tal como muestran los datos del cuadro No. 3 del - Anuario de Estadísticas Agropecuarias 1980-1981, re - presentando ésta para ese mismo año, el 94.4% del - total, quedando para las otras dos cosechas únicamen - te el 5.6%.

e) Enfermedades, Plagas y su Control

Entre las enfermedades que atacan el cultivo del - maíz encontramos entre otras, el achaparramiento y el rayado, ambas de origen viroso; otras son de ori - gen fungoso y bacterial, como la pudrición del ta - llo, la podredumbre de la mazorca y el mildiú lano - so. También presenta enfermedades de tipo foliar, en - tre las que se encuentran la mancha foliar, mancha parda, roya común, carbón del maíz y el falso car - bón. Además de las enfermedades antes mencionadas, el maíz es atacado por diferentes plagas, entre las que se pueden mencionar: gallina ciega, gusano de - alambre, piojo de zope, gusano cuerudo, tierrero, - hacheros, cortadores, tortuguilla, gusano cogollero, mosca del tallo, barrenador del tallo y otras.

Existen diferentes productos químicos (Insecticidas fungicidas) que sirven para el control de las plaga

que atacan el maíz, unas de ellas son: volatón granulado, lannate, sevin cinco, folidol, azodrín, dipterex, furadán granulado, disistón, etc.

A.1.2 Frijol

Dentro de los cultivos básicos alimenticios, es el frijol el principal problema. Su producción ha estado en situación deficitaria debido a diversas causas que van desde el desplazamiento del cultivo a tierras marginales, hasta fuertes ataques de enfermedades como antracnosis, diversas bacteriosis, etc. que atacan tanto a variedades criollas como a mejoradas.

El grano se divide por su color en las clases siguientes: rojo, negro, blanco, bayo, pinto y otros.

Es utilizado principalmente para la alimentación humana y en cantidades reducidas en la industria de forraje.

a) Variedades

(Véase cuadro siguiente)

Al igual que el maíz, las semillas de frijol son de distintas variedades, clasificadas éstas en frijol común, y de costa; presentando cada una de ellas sus propias características, tal como puede apreciarse en el cuadro de características agronómicas de variedades.

Características Variedades	Color del grano	Hábito de Crecimiento	Altitud para cultivo m/snm.	Ciclo vege- tativo (días)	Epocas de Siembra	Rendimiento (Q/mz.)
<u>Frijol Común</u>						
Selección 184-N	Negro bri- llante	Semiguía	400-2000	65 a 70	may./ago.	20 a 25
Porrillo-70	negro	Semiguía	200-1200	70 a 75	may./ago./nov.	20 a 25
CENTA Chalchuapa	negro	Guía	400-1200	65 a 70	agosto	25 a 30
Rojo-70	rojo bri- llante	Guía	400-1200	70 a 75	agosto	25 a 30
Rojo de Seda	rojo	Semiguía	400-1200	65 a 70	may./ago.	20 a 25
CENTA Nahuizalco rojo	rojo	Semiguía	400-1200	60 a 65	may./ago.	20 a 25
CENTA Nahuizalco negro	rojo	Semiguía	400-1200	55 a 60	may./ago.	18 a 20
<u>Frijol de Costa</u>						
CENTA-105	negro	Semiguía	0-500	60 a 65	ago/oct.	20 a 30
Florcream	crema	Semiguía	0-400	70 a 75	ago/oct.	25 a 30
Snapea	crema	Semiguía	0-400	70 a 75	ago./oct.	25 a 30

FUENTE: Guía Técnica Agropecuaria. Documento Preliminar. CENTA 1980.

La mayoría de variedades de frijol común es adaptable a terrenos cuya altitud oscila entre los 400 a 1200 metros sobre el nivel del mar , en cambio el frijol de costa se adapta desde los cero a 400 metros sobre el nivel del mar.

El ciclo vegetativo tanto para el frijol común como para el de costa, está entre 60 a 75 días.

Al referirnos a las épocas de siembra de este grano, se encuentra que para el frijol común, ésta se realiza en los meses de mayo y agosto, en cambio para el de costa se hace en agosto y octubre.

Los rendimientos promedios por manzana oscilan entre los 20 a 30 quintales.

b) Epoca de Siembra
(Véase cuadro anexo)

c) Zonas de Cultivo

El frijol se cultiva en todo el territorio nacional siendo las zonas central (región II) y la occidental (región I) en donde mas se siembra, tal como puede observarse en el cuadro No. estas dos zonas representan el 65.9% del total sembrado durante el año 1980/81. La mayor producción también se encuentra en estas zonas o regiones, representando el 65.6% del total producido. El rendimiento por manzana

na, es mayor en la zona occidental (región I), con 13.2 quintales, según el cuadro antes referido.

d) Cosechas

Las cosechas que se obtienen, son tres, así:

La que se cultiva en mayo se obtiene en julio; la cultivada en agosto se recoge en octubre y la que se siembra en noviembre y diciembre se cosecha en febrero y marzo del siguiente año.

c) Enfermedades, Plagas y su Control

Entre las enfermedades del frijol, se mencionan las siguientes: mal del talluelo y podredumbre radicular, mustia hilachosa, mancha angular, antracnosis, roya, mildiú polvoriento y mosaico de caupí.

Las plagas que lo atacan son gallina ciega, gusano cortador, babosa o ligosa, tortuguilla, picudo de la vaina, piojo de zope, gusano cuerudo, tierreros, gusano sodado, pulgones, cochuela del frijol, gorgojo y otras.

Para el control de las enfermedades y plagas, se utilizan sustancias químicas tales como: arasan, ditha me M-45, volatón granulado, azodrín, lannate, diphthex, folídol M-2, sevin, parathión metílico, etc.

A.1.3 Arroz

El cultivo de este grano es la actividad agrícola que - requiere mas tecnificación dentro de los granos básicos; necesita de factores ecológicos mas específicos para su cultivo.

Se divide en varias formas de acuerdo a determinadas ca racterísticas, así: por el grado de procesamiento, en - arroz en cáscara, descascarado y elaborado; por la lon- gitud de sus granos, en extralargo, mediano y corto.

Sus usos son principalmente para consumo humano y para fines industriales diversos.

a) Variedades

(Véase cuadro siguiente)

El cuadro muestra las características agronómicas mas importantes del arroz de las diferentes variedades re comendadas para su siembra, por el Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria (CENTA).

El tamaño del grano de estas variedades es clasifica- do como largo, el ciclo vegetativo de la planta varía entre 115 a 130 días. Entre las de mejor rendimiento se encuentran el X-10 y el CICA-9 que alcanzan desde 80 a 100 quintales por manzana.

a) Características Agronómicas de Variedades

Variedades Características	X - 10	CICA - 4	CICA - 6	CICA - 9
Días a floración	90 a 100	90	85 a 95	90 a 100
Ciclo vegetativo (días)	120 a 130	120	115 a 125	120 a 130
Altura planta (cms.)	90 a 100	80 a 90	70 a 80	80 a 100
Clasificación del grano	Largo	Largo	Largo	Largo
Rendimiento (Q/Mz)	80 a 100	70 a 90	70	80 a 100

FUENTE: Guía Técnica Agropecuaria. Documento Preliminar.

Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria. (CENTA).

1980.

b) Epocas de Siembra

Existen tres épocas de siembra para el arroz, las cuales son: Primera, durante el mes de mayo, para las variedades de ciclo largo.

Segunda, a finales de julio, las de ciclo corto.

Tercera, en diciembre se recomienda sembrar la de estación seca.

c) Zonas de Cultivo

La localización de las áreas de producción del arroz, se encuentra con menor diseminación que el resto de los granos.

En el cuadro No. 8 se presenta la superficie sembrada de arroz para el año agrícola 1980/81, la producción y el rendimiento por región, en donde se observa que las zonas o regiones de mayor cultivo son la oriental (región IV) que representa el 51.6% del total sembrado, con una producción del 50.2% del total de la producción, equivalentes a 661.902 quintales granza; y la zona central (región II) representando el 22.1% de dicha superficie.

La zona que tiene mayor rendimiento promedio por manzana es la paracentral (región III) o sea que cada manzana produce 60.5 quintales granza; sin embargo, -

es la zona donde se cultivó menor superficie en el referido año.

d) Cosechas

Para este grano existen tres cosechas, siendo la de mayor rendimiento la cultivada durante el mes de mayo o de invierno, cuya cosecha es recogida en los meses de octubre, noviembre y diciembre.

e) Enfermedades, Plagas y su Control

Las enfermedades para el arroz, son entre otras, el tizón de la hoja o pudrición del cuello, manchas pardas, manchas del grano, el requemo (mancha zig zag), falso carbón, chicharritas o saltahojas.

También es atacado por plagas tales como gusano cogollero, el medidor, barrenador del tallo, la chinche de los pastos, la chinche hedionda y otros.

Para el control de estas enfermedades y plagas se aplican productos químicos, entre los que tenemos benlate y manzate, hinosan o kasumin, diphtherex, folídol, tamarón, sevín, etc.

A.1.4 Maicillo (Sorgo)

Este grano ocupa el segundo lugar en la producción de cereales, ya que se utiliza en el consumo animal y para la industria de forrajes.

En algunos países con bajo ingreso per cápita como El Salvador, se usa para consumo humano, comunmente mezclado con maíz,

a) Variedades

(Véase cuadro anexo)

Según se observa en el cuadro, las características de las distintas variedades del maicillo, que recomienda el CENTA para sembrar, se encuentra la coloración del grano siendo la de blanco gris la mas corriente, correspondiente a la variedad denominada CENTA S-2, la cual se cultiva con dos propósitos: grano para consumo y para forrajes.

En relación al rendimiento promedio, este es de 3.5 toneladas por hectárea, aumentando a 5.5 toneladas por hectárea, cuando se trata de la variedad dedicada para forrajes.

Es conveniente mencionar, que a pesar de existir estas variedades mejoradas, nuestros agricultores continúan cultivando en mayor proporción la variedad nacional según lo muestra las cifras que aparecen en el anuario de Estadísticas Agropecuarias 1980/81.

b) Epocas de Siembra

Tradicionalmente se conocen tres épocas de siembra: la primera llamada de Primavera o de Invierno, que

a) Características Agronómicas de variedades

Variedades	CENTA	CENTAS - 2		CENTA
Características	S - 1	Grano	Forraje	SH - 500
Color del grano	Blanco	Blanco gris	Blanco gris	Anaranjado
Días a floración	62	65	65	58
Días a cosecha	90	100	70	85
Altura planta (mts.)	1.30	3.0	3.0	1.28
Tamaño panoja (cms.)	20	23		27
Tipo panoja	Compacta	Semiabierta		Semicompacta
Rendimiento (Tn/Há)				
Grano	3.5	3.0		4.0
Forraje			5.5	



FUENTE: Guía Técnica Agropecuaria. Documento Preliminar.

Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria. (CENTA). 1980.

se realiza durante la época lluviosa, de preferencia entre la segunda quincena de mayo y la primera de junio.

La segunda siembra conocida con el nombre de Pos-trera, se realiza durante los primeros quince días del mes de agosto.

La tercera de Riego o Apante, generalmente se realiza entre el 15 de noviembre al 31 de diciembre.

c) Zonas de Cultivo

El maicillo se cultiva en casi todo el territorio nacional, sin embargo, cabe hacer la observación de que no existen áreas en que sea notable la concentración del cultivo, lo que indica que está diseminado en todo el territorio del país, debiéndose ello probablemente a que es cultivado en su mayor parte por pequeños y medianos agricultores en tierras de menor fertilidad.

Al analizar el cuadro Anexo No. 9 se deduce que para la cosecha 1980/81, la zona de mayor cultivo de este grano fue la oriental (región IV), representando el 50.7% del total de superficie sembrada, cuya producción representa el 46.6% del total; siguiéndole en orden de importancia la central (región II) con el 18.9% del área cultivada; la -

paracentral (región III) y la occidental, representan juntas el 30.4% de dicha superficie y el 33.2% de la producción, para el mismo año.

La región de mayor rendimiento es la occidental, con un promedio de 21.9 quintales por manzana.

d) Cosechas

De las tres siembras conocidas, la de mayor importancia es la de Primavera o de Invierno, cuya cosecha se recoge durante los meses de diciembre y enero, las otras cosechas no son significativas.

e) Enfermedades, Plagas y su Control

Entre las enfermedades del maicillo están las siguientes: mancha concéntrica, roya, mancha cercospora, carbón descubierto, antracnosis, mancha helminthosporium (tizón de la hoja), mancha del grano, mildiú lanoso y otras.

Además es atacado por plagas como la gallina ciega, gusano de alambre, piojo de zope, gusano cuerudo, tierreros, hacheros, cortadores, tortuguilla, gusano cogollero, gusano soldado, barrenador del tallo, mosquito del sorgo, pulgones, gorgojos y palomillas.

Para el control de las enfermedades del maicillo, es recomendable, sembrar variedades tolerantes a éstas

lo mismo que tratar las semillas con diferentes productos químicos que existen al respecto.

En cuanto al control de plagas se utilizan volatón - granulado, lammate 90 por ciento, sevin 80 por ciento azodrín 60 por ciento, diphtherex granulado al 2.5 - por ciento, lebycid 50 por ciento, malathión 57 por ciento.

Para el control del grano en los graneros se recomienda: Bisulfuro de carbono, pastillas photoxin y - malathión 57 por ciento.

A.1.5 Financiamiento

Históricamente el financiamiento o crédito agrícola ha estado orientado a incentivar la producción, favoreciendo en esta forma a los cultivadores de productos para la exportación, marginando al pequeño agricultor a cultivar los productos dedicados al consumo interno.

Los servicios de financiamiento agrícola, especialmente han sido prestados por Instituciones como el Banco Hipotecario, Federación de Cajas de Crédito y Banco de Fomento Agropecuario; tal como lo ha señalado Angel Roberto Vaquero (24) "en El Salvador no se han explotado las potencialidades que representan el crédito agrícola para el desarrollo agropecuario, sin establecer una p

(24) Angel Roberto Vaquero. Tesis El Crédito en el Desarrollo Agropecuario. UCA. 1980.

lítica nacional coordinada a fin de contribuir a ese objetivo, dando como resultado la persistencia en las estructuras crediticias tradicionales donde se favorece - especialmente a los grandes agricultores, sin ofrecer - una posibilidad de financiamiento para el pequeño agricultor, desestimulando su desarrollo empresarial agrícola que le permitiría la participación en la oferta nacional de productos agropecuarios, ya que hasta la fecha ha permanecido como agricultor de subsistencia, imposibilitado de obtener los ingresos necesarios para satisfacer sus necesidades básicas y las de su familia".

La administración de Bienestar Campesino (ABC) era la institución crediticia que tenía como propósito esencial, lograr que la mayoría de productores agropecuarios que cultivaban la tierra en pequeña escala tuvieran acceso al crédito institucional. Este organismo financiero se convirtió en Banco de Fomento Agropecuario a partir de 1973 según Decreto No. 312 del 10 de abril de ese año. (25)

Los objetivos establecidos al BFA, son los siguientes

- a) Crear, fomentar y mantener facilidades financieras y servicios conexos necesarios para contribuir al desarrollo agrícola, y

(25) Memoria del BFA - 1973

- b) Servir de agente financiero de los organismos encargados de desarrollar programas de bienestar rural y reformas estructurales agrarias.

El financiamiento del cultivo de granos básicos, por medio del BFA ha observado un incremento en todos los productos básicos, anexo No. 10 , para el maíz se financió en 1975, 63.632 manzanas llegándose durante 1979 a 132.790 manzanas, representando un incremento absoluto de 69.158 mz.

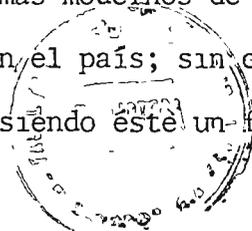
Con relación al frijol, el manzanaje financiado pasó de 11.190 en 1975 a 30.962 en 1979, experimentando un aumento de 19.772 mz. en el período señalado.

Otro de los granos que ha recibido relevada atención en cuanto a financiamiento, ha sido el maicillo. pasando de 3.845 manzanas durante 1975 a 61.163 mz. - en 1979, cuyo incremento absoluto es de 57.318 mz.

Referente al arroz el manzanaje financiado pasó de 12.329 en 1975 a 14.598 en 1979, teniendo un aumento de 2.269 mz.

B - Almacenamiento

En la actualidad, los sistemas modernos de almacenamiento han tenido influencia favorable en el país; sin embargo, se siguen empleando técnicas antiguas, siendo éste un factor negativo tanto



para pequeños como medianos agricultores que por carecer de estos medios venden su producción a comerciantes acaparadores a veces en forma anticipada, disminuyendo la rentabilidad a los cultivos, por vender en los períodos de cosecha en donde los precios de mercado son relativamente bajos.

Los tipos de almacenamiento que mas se utilizan son el horizontal y el vertical, refiriéndose a bodegas el primero y a los silos de lámina el segundo.

Encontramos que el almacenamiento de gran parte del producto cosechado se hace en condiciones que no reúnen requisitos técnicos apropiados, lo cual ocasiona pérdidas considerables de granos, al bajar la calidad de los mismos, reflejándose en los precios que recibe el agricultor. Además se emplea otra clase de almacenamiento que reúne las cualidades necesarias para conservar la calidad del producto, o sea la red de silos del Instituto Regulador de Abastecimientos.

1 - Almacenamiento a Nivel Oficial

De acuerdo a estudios realizados por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) en relación a la situación actual de la disponibilidad de almacenes para granos básicos, corresponde al Instituto Regulador de Abastecimientos, a través de su red nacional de silos y bodegas, el mayor volumen en capacidad de almacenamiento y en menor capacidad al Banco Hipotecario de El Salvador.

Según informes de la Dirección General de Economía Agropecuaria del MAG., para la cosecha del año agrícola 1980/81, la producción nacional de granos básicos fue de 16.675.148 quintales, estando distribuidos por producto y volumen como muestra el cuadro siguiente:

Producto:	Volumen en QQ.
Maíz	11.447.780
Maicillo	3.040.900
Frijol	886.500
Arroz Granza	1.320.000

De esta cosecha el Instituto Regulador de Abastecimientos tenía como meta la compra de 2.4 millones de quintales habiendo comprado hasta agosto de 1981, solamente 1.015.951 quintales, cifra que equivale al 6 09% de la producción nacional, quedando el 93.91% restante sujeta a especulaciones del mercado, impuesta por intermediarios a través de la ley de oferta y demanda.

La FAO, estima como pérdidas teóricas para países en desarrollo, el 10% de la producción, cifra que representa 1.667.514 quintales para 1980/81.

La cosecha nacional de granos básicos estimada para el año agrícola 1981/82, es de 15.739.705 quintales, suponiendo el 10% de pérdidas estimado por la FAO, que equivale a 1.573.970 quintales de granos que estarían sujetos a pérdida y en el -

caso que el Instituto Regulador de Abastecimientos tuviera - suficientes condiciones de compra de manera que alcanzara su máxima capacidad de 1 almacenaje (3.5 millones de quintales) solamente tendría capacidad para absorber el 22.2% de la misma, quedando el 77.8% restante sujeta a especulaciones comerciales.

El Instituto Regulador de Abastecimientos tiene como meta de compra para la cosecha del año agrícola 81/82, 2.4 millones de quintales (26) que equivale al 15.2% de dicha producción, esta meta está distribuida por producto, así: maíz 65% - arroz 20%, y frijol 15%.

De acuerdo a los datos anteriores y considerando que las capacidades de almacenamiento de otras instituciones como el Banco Hipotecario, es relativamente baja (200.000 QQ), se puede afirmar que a nivel oficial todavía es reducido al compararse con los volúmenes de producción logrados en los últimos cinco años.

Cabe agregar que el Banco de Fomento Agropecuario como Institución que fomenta la producción Agrícola, no proporciona servicios de almacenamiento para granos básicos, sino únicamente en insumos agrícolas.

(26) Información tomada de la Publicación del Centro de Conocimientos Especializados en Granos y Semillas CEGRAS. Octubre 1981.

2- Almacenamiento a Nivel Privado

Comprende la estructura existente a nivel del sector industrial y el que se encuentra diseminado en las fincas o haciendas.

A nivel de fincas o hacienda el tipo de almacenaje es rudimentario por lo cual no permite al agricultor mantener el producto en buenas condiciones por mucho tiempo. Siendo los medios mas utilizados, los graneros de lámina, trojes y tabancos.

3- Volúmenes o Capacidades Existentes

Para 1979, (anexo No. 11) la capacidad total fue de 8.609.862 quintales, que comparados con la producción de ese mismo año (16.189.225 QQ), nos indica un déficit de 7.579 363 QQ.

Deduciendose de esto que aproximadamente el 50% de la producción debió comercializarse en el período de cosecha, pues todavía se carece de la capacidad suficiente para poder esperar mejores precios en el mercado.

Del volumen total existente de almacenamiento, corresponde al sector público 3.325.555 quintales, equivalentes al 39%, quedando el resto (5.284.307 QQ) para el sector privado o sea el 61% del total.

4- Localización Geográfica

El almacenamiento para granos básicos se encuentra localizado en diferentes zonas de producción, en este trabajo solo se señalará los lugares en que tiene sus instalaciones propias el Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA), por ser el mas representativo del sector público. En cuanto al privado, por estar tan diseminado, no es posible dar su localización en esta oportunidad.

Según información proporcionada por el IRA, al 31 de diciembre de 1981, este instituto tiene localizados sus centros de almacenamiento en los lugares siguientes: (véase mapa)

Plantas Almacenadoras	Capacidad QQ.
San Martín	1.017.100
Usulután	316.000
La Unión	75.300
Santa Ana	241.200
San Miguel	299.760
Guaymango	301.620
Centros de Acopio:	
San José El Carao	95.500
San Juan Opico	170.500
Zacatecoluca	170.500
Metapán	47.300
Ahuachapán	49.300

Centros de Acopio:

Suchitoto	35.440
San Isidro	35.440
San Vicente	33.440
Mercedes Umaña	33.440
Chapeltique	33.440

5- Concentración o Acopio

Por lo general, la producción de granos básicos se encuentra dispersa en múltiples unidades productivas diseminadas en todo el territorio nacional, debiendo concentrarse o recogerse en lugares apropiados para su adecuada conservación y oportuna circulación a través de los diversos canales de distribución que se analizarán en el capítulo siguiente; dentro de los cuales se destacan una gran variedad de comerciantes o intermediarios que en la mayoría de las veces, especulan con los productos en perjuicio de los consumidores.

C - Transporte

Es otro de los factores principales de la comercialización juega un papel de gran valor en la transformación de una producción de autoconsumo a otra orientada al comercio, o sea que desempeña una función de puente entre la finca o lugar de explotación y los organismos de comercialización.

Las necesidades de este factor empiezan en el lugar de cultivo - desde donde el productor lo trasladará para concentrarlo o almacenarlo en los lugares destinados para tal fin, para su debida distribución a los consumidores.

En general el transporte de productos agrícolas (granos básicos) para desempeñar o cumplir en forma eficiente la función de mercadeo, tiene que llevarse a cabo bajo las condiciones o características siguientes: rapidez, regularidad, volumen apropiado y costo razonable.

1- Clase de Transporte

Dependiendo de los lugares en donde se cosechan los productos y la clase de los mismos, éste puede hacerse por diferentes - medios, siendo los mas comunes, el de tracción animal (mulas y carretas), camiones, ferrocarril y otros.

No se cuenta con información estadística sobre los volúmenes de granos básicos movilizadas a través de los diferentes medios señalados; sin embargo, se puede afirmar que es el camión el mas utilizado.

Una de las razones por las cuales el camión es el medio mas - generalizado para el transporte de granos básicos, es porque puede adecuarse con mayor facilidad tanto, a distancias cortas como a largas, así como a la existencia de infraestructura vial

que permite llegar a la mayoría de zonas de producción o mercados de mayoreo.

2- Tarifas de Transporte

Al referirse a este aspecto Raymundo Adan Alegría (27) expresa "Las tarifas de carga en El Salvador solo pueden ser tomadas como nominales, ya que están sujetas a modificaciones y ajustes continuos que varían de acuerdo con la intensidad de la demanda y con el interés que se tenga en conseguir tales servicios".

A pesar de que el transporte de carga por carreteras es el mas usual en nuestro país, las tarifas existentes no son uniformes, ni tampoco se tienen criterios unificados para el cobro de los fletes, no solo se consideran las distancias, el tipo del producto a trasladar, el estado de las vías de acceso, sino también "la competencia ruinosa y desleal por parte de los transportistas entre sí. El transporte se encuentra desorganizado originando en algunos casos la quiebra de pequeñas empresas - que no alcanzan a cubrir sus costos de operación". (28)

(27) Los Transportes en el Desarrollo Económico de El Salvador. Universidad Nacional, México 1966. (P. 12).

(28) Problemas de Transporte en El Salvador. Jaime Vera Sabater. Primer Simposio Nacional Sobre Fomento de Exportación. 1974. (P.1).

3- Facilidades Existentes de Transporte

Al considerar la infraestructura vial en el país, en donde la casi totalidad de sus carreteras son transitables todo el año, se encuentra que las distancias son relativamente cortas, lo cual ha facilitado el desarrollo de una oferta de transporte bastante eficiente, sin embargo, en los últimos y primeros meses de cada año, ésta se vuelve insuficiente ya que coinciden las cosechas de productos de exportación (café, algodón, y caña de azúcar), que absorben gran parte del mismo.

Es importante anotar que muchos de los transportistas que trasladan granos básicos en las zonas de producción a los distintos mercados o fábricas procesadoras, no son solo transportistas, sino que se trata de comerciantes mayoristas que recorren las zonas de cultivo procurando comprar, acaparar y especular con ellos.

D - Precios

La agricultura en general presenta características especiales por estar sometida a las variaciones climatológicas de naturaleza estacional, es así como los ciclos de producción son rígidos, situación que ocasiona muchas veces desajustes en la oferta y la demanda de granos básicos, además si se toma en cuenta que éstos son productos perecederos de costosa conservación, la agricultura

ra se sitúa en desventaja en relación a los demás sectores económicos; estas características traen como consecuencia, significativas variaciones en los precios, afectando en diferente magnitud tanto a los consumidores como a los productores o agricultores, no así a los intermediarios quienes por la naturaleza de sus acciones aprovechan la situación en perjuicio de los ingresos de la sociedad consumidora nacional.

1- Políticas de Fijación de Precios

Al referirse a este tema Oscar Pontaza (29), expresa: "La fluctuación en los precios de los cereales depende de muchos factores, principalmente de la oferta y la demanda de dichos productos". Estas fluctuaciones en los precios son debidos en algunos casos a la falta de un sistema eficiente de mercadeo que permita la distribución económica de los productos.

En los últimos años en nuestro país se han dado políticas de precios llamados de "sustentación" o garantía a través del Instituto Regulador de Abastecimientos, llevando como objetivo - aumentar el ingreso per cápita de la población agrícola, además, de estimular a los agricultores a que incrementen la producción, asegurándoles la compra de la misma a precios que les - permitan recuperar sus costos de producción mas un margen de -

(29) El Mercadeo de Cereales y sus Problemas. Primera Conferencia de Organismos de Fomento de la Producción y Estabilización de Precios. 1958 (p.5)

utilidad. Estos precios de garantía han mostrado tendencia creciente año con año según muestran los datos del cuadro anexo número 17.

También se han decretado leyes tendientes a frenar el alza en los precios de granos básicos, siendo el Ministerio de Economía el responsable del control de los mismos.

No obstante lo anterior, la política de regulación de precios a nivel de consumidor no ha sido efectiva, ya que al observar el registro de precios (anexo No.12), durante los meses del año 1980, éstos difieren a los legalmente establecidos.

2- Comportamiento de los Precios

El comportamiento de los precios promedios anuales a nivel de tiendas minoristas en el mercado de San Salvador, durante el período 1976-1980, en relación al maíz, anexo No. 13, nos muestran claramente que éstos han aumentado pasando de Q0.19 en 1976 a Q0.26 en 1980 y al observar el cuadro No. 12, el mayor precio se alcanzó durante los meses de julio a septiembre, y el menor lo registró en los meses de enero y febrero. Igual comportamiento se observa a nivel de transportista y mayoristas.

Para el frijol durante el mismo período, la tendencia de los precios en las tiendas minoristas, anexo No. 14 ha sido creciente, pues de Q0.62 para 1976, pasó a Q1.16 en 1980. El mas

alto alcanzado por este producto (variedad rojo de seda) en el año de 1980, fue de Q1.60 en los meses de julio y octubre y el menor en la misma variedad, fue de Q0.60 en enero. Comportamiento similar presenta con respecto a los transportistas y mayoristas.

El arroz, para el período analizado y en la plaza de San Salvador, anexo No. 15, muestra un comportamiento fluctuante en los precios, para el minorista pues alcanza su mayor en el año 1978, disminuyéndose los dos años posteriores; sin embargo para el transportista y mayorista la tendencia de los mismos ha sido creciente. En 1980 este grano alcanzó su máximo precio de Q0.70 para el consumidor durante el mes de agosto y el menor en enero. (arroz de 2a. clase).

Con relación al maicillo, los precios promedios anuales en las tiendas minoristas, anexo No. 16 han mantenido estabilidad (1977 a 1979) aumentándose levemente para el año 1980. Para los transportistas y mayoristas el comportamiento ha sido variable. Este grano alcanzó su máximo precio en el mes de diciembre de 1980, y el menor lo mantuvo durante los primeros cuatro meses del año antes citado.

E - Promoción

De conformidad por lo expresado por William Stanton en su Obra Fundamentos de Marketing, (Pág. 518) "básicamente la promoción -

es un trabajo de información, persuasión e influencia. Las actividades de promoción son esenciales cuando existe una competencia imperfecta, monopolística, con diferenciación de productos y una incompleta información de mercados".

El mismo autor destaca la importancia de esta actividad en el desarrollo de los canales de distribución que requieren el uso de intermediarios mayoristas y detallistas.

Aunque la demanda de Granos Básicos es invariable, por parte de los consumidores, debe despertarse y estimularse a través de actividades promocionales.

1- Promoción a nivel Oficial

Específicamente en el sector agrícola los esfuerzos promocionales han sido dirigidos a nivel institucional, siendo el Instituto Regulador de Abastecimientos y el Banco de Fomento Agropecuario, los organismos a través de los cuales se promueve por medio de campañas publicitarias los incentivos en los precios de garantía, períodos y lugares de compra así como asistencia técnica para el agricultor, estimulándolo a la siembra de éstos; sin embargo, la promoción de la venta de Granos Básicos ha sido orientada a informar sobre precios, calidad del producto y lugares de distribución.

2- Promoción a nivel Privado

En relación a la promoción de Granos Básicos por parte del sector privado se puede afirmar que no ha sido muy desarrollada, dirigiéndose únicamente a informar a los productores la posibilidad de compra de algunos granos, tales como el maíz, maicillo y arroz.

F - Canales de Distribución

Los canales de distribución de Granos Básicos, están sujetos a una larga cadena de intermediarios desde que el producto sale de la explotación, hasta llegar a manos del consumidor.

Este tema por considerarse básico para nuestro trabajo, será tratado mas ampliamente en el Capítulo siguiente.

C A P I T U L O I I I

CANALES DE DISTRIBUCION

Conforme la tecnología agrícola ha ido aumentando, los volúmenes de producción también se han incrementado volviendo mas complejo el proceso de comercialización en general; la tarea de distribuir los productos ha tomado mas importancia. Es por estas razones que en este Capítulo se tratarán aspectos relacionados con los canales de distribución, iniciando con algunas definiciones dadas al respecto, destacando su importancia y clasificación, se analizará la estructura actual, además se describirán los centros de comercialización específicamente de granos básicos y el papel desempeñado por el Instituto Regulador de Abastecimientos en el período 1974/75 - 1980/81, en relación a los volúmenes comprados y vendidos.

A - Definición

Según lo expresado por algunos autores, el vocablo "Distribución" se usa como sinónimo de Mercadotecnia, señalando específicamente que un Canal de Distribución, "es el camino que se toma para la transferencia del título de producto" (30)

Otro autor los define de la siguiente forma: "los conductos que cada empresa escoge para la distribución mas completa, eficiente y económica de sus productos o servicios, de manera que el consumidor pueda adquirirlos con el menor esfuerzo posible". (31)

(30) Tously Clark y Clark. Principios de Mercado. ✓

(31) Alfonso Alvarez Aguilar. Elementos de Mercadotecnia. México.

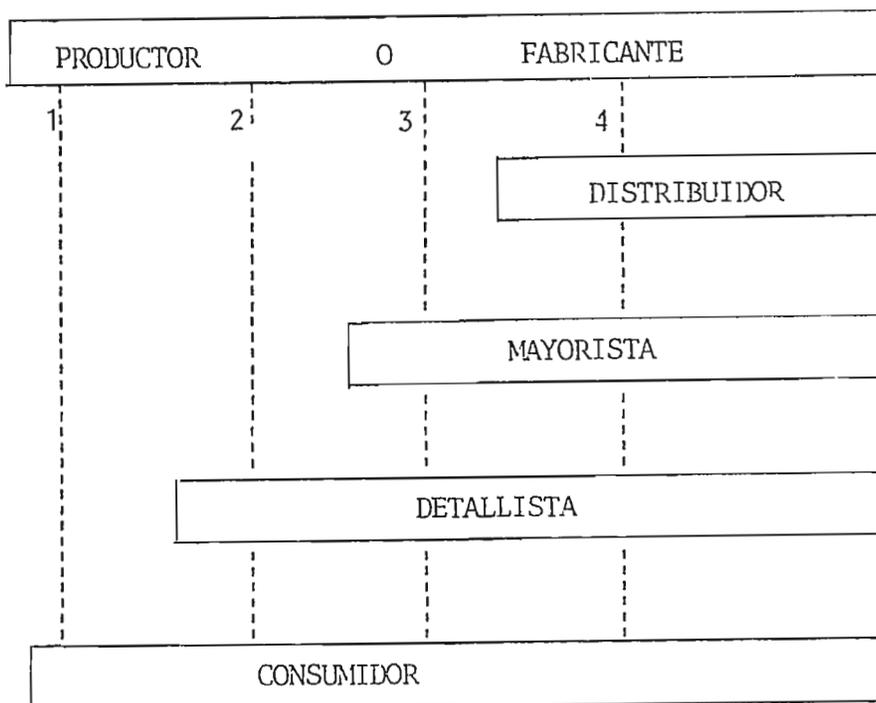
Otra definición es la siguiente: "Los Canales de Distribución son - la ruta a través de la cual los productos o servicios, o su título de propiedad, se desplazan al ir del vendedor al consumidor". (32)

Encontramos que en las definiciones anteriores intervienen dos sujetos, uno que produce y otro que consume y entre ambos existe un nexo, un medio, un camino, una estructura organizacional, un conducto por medio del cual se movilizan los productos o servicios de las diferentes formas existentes.

En efecto los Canales de Distribución están representados por intermediarios grandes y pequeños que se especializan en la transferencia de la propiedad de los bienes o servicios; tal como lo muestra el gráfico siguiente, en donde se encuentran los Canales de Distribución mas comunmente utilizados

(32) George R. Terry: Principios de Administración.

México. (P. 148).



B - Importancia

Al señalar la importancia de los Canales de Distribución, pensamos racionalmente en el objetivo de quien produce y de quien consume, relacionándose ambos a través de ese medio, el cual facilita la satisfacción de necesidades al menor costo posible y en el momento y lugar oportuno.

Enfocando en forma específica los medios, conductos o vías por donde los productos agrícolas se movilizan, encontramos lo importante que resulta la selección apropiada de éstos, ya que por lo disperso de la

producción, especialmente los granos básicos, que en El Salvador proceden de un gran número de explotaciones familiares muy pequeñas (minifundios), diseminados en todo el territorio nacional, explotaciones en donde el campesino que los cosecha carece de condiciones técnicas sobre mercadeo, tales como clasificación, ajuste, transporte, conocimiento sobre oferta y demanda y otros; estos factores dan lugar al desarrollo de un fuerte grupo de intermediarios o comerciantes en pequeño que con el fin de obtener máximas utilidades, varían los precios y crean escasez en perjuicio de los consumidores finales.

Los Canales de Distribución no serían importantes si quienes cultivan los granos básicos los consumieran totalmente; si éstos no se transfirieran de uno a otro, no habría necesidad de intermediarios en el flujo de los mismos.

Al referirse a la importancia de este tema William Stanton en su obra titulada Fundamentos de Marketing, expresa: "en cualquier economía, - excepto aquella cuyo estado sea muy primitivo, el intermediario desempeña un papel muy importante, pues ayuda a crear utilidades en términos de tiempo, lugar y posesión".

La distribución de estos cereales cobra importancia porque la producción es de temporada, siendo necesario trasladar a través de canales - adecuados y técnicas oportunas, considerables volúmenes de granos, de manera que la continuidad y uniformidad del consumo se mantenga en beneficio tanto de productores como de consumidores.

C - Clasificación

1- Privados y Oficiales

Los Canales de Distribución de granos básicos en El Salvador, los podemos clasificar en dos grupos: de tipo Privado y Oficiales.

Entre los de tipo Privado tenemos:

ACAPARADORES O ACOPIADORES. Son los que están localizados en las cercanías de las zonas de producción y cuentan con regular capacidad financiera y de almacenamiento en muchos casos abastecen a los mayoristas, transportistas y minoristas, manteniendo intensa actividad de compra y venta. En algunas ocasiones conceden préstamos al productor con el objeto de asegurarse que éste les venda la cosecha.

MAYORISTAS. Son intermediarios con capacidad económica para adquirir los productos, tienen gran influencia en el mercado, funcionando en el mayor de los casos como especuladores, sus compras las hacen directamente al productor, pero con mas frecuencia al transportista, abasteciendo a los minoristas o detallistas.

TRANSPORTISTAS. Poseen medios de transporte, facilitandoseles llegar hasta los lugares de producción o plazas de mayor importancia, para luego abastecer al mayorista, minorista y en otros casos al fabricante de concentrados.

MINORISTAS O DETALLISTAS. Son los que realizan las compras o adquieren los productos de cualquiera de los agentes que participan en la comercialización de los granos básicos, para poder satisfacer la de-

manda de consumidores. Presentan las características de poseer una capacidad limitada de compra; vendiendo casi siempre al menudeo, - entre ellos podemos mencionar: tiendas, pulperías, puestos de mercado, etc.

Entre los Canales de Distribución de Tipo Oficial, se encuentran el Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA), Instituto Salvadoreño de Transformación Agraria, (ISTA), Cooperativas, Federación de Cajas de Crédito (FEDECREDITO), Dirección General de Riego y Drenaje, Banco de Fomento Agropecuario (BFA); siendo el IRA el mayor y principal canal de distribución de granos básicos de tipo oficial, funcionando tanto como mayorista y minorista.

Las otras instituciones mencionadas, excepto el IRA, no tienen como función principal la comercialización de granos básicos, sino que - su objetivo está enfocado a incentivar o facilitar la obtención de créditos para producirlos, ayudando por otro lado a la colocación - segura de la producción en el Instituto Regulador de Abastecimientos cuya finalidad es la compra y venta oportuna de estos productos para poder regular los precios en el mercado, procurando favorecer tanto a productores como a consumidores.

D - Estructura Actual del Sistema de Distribución de Granos Básicos

En la comercialización de los granos básicos no existe un sistema uniforme, ya que los agricultores utilizan canales diferentes; sin embargo, debido a la estructura productiva del país, en donde las explota-

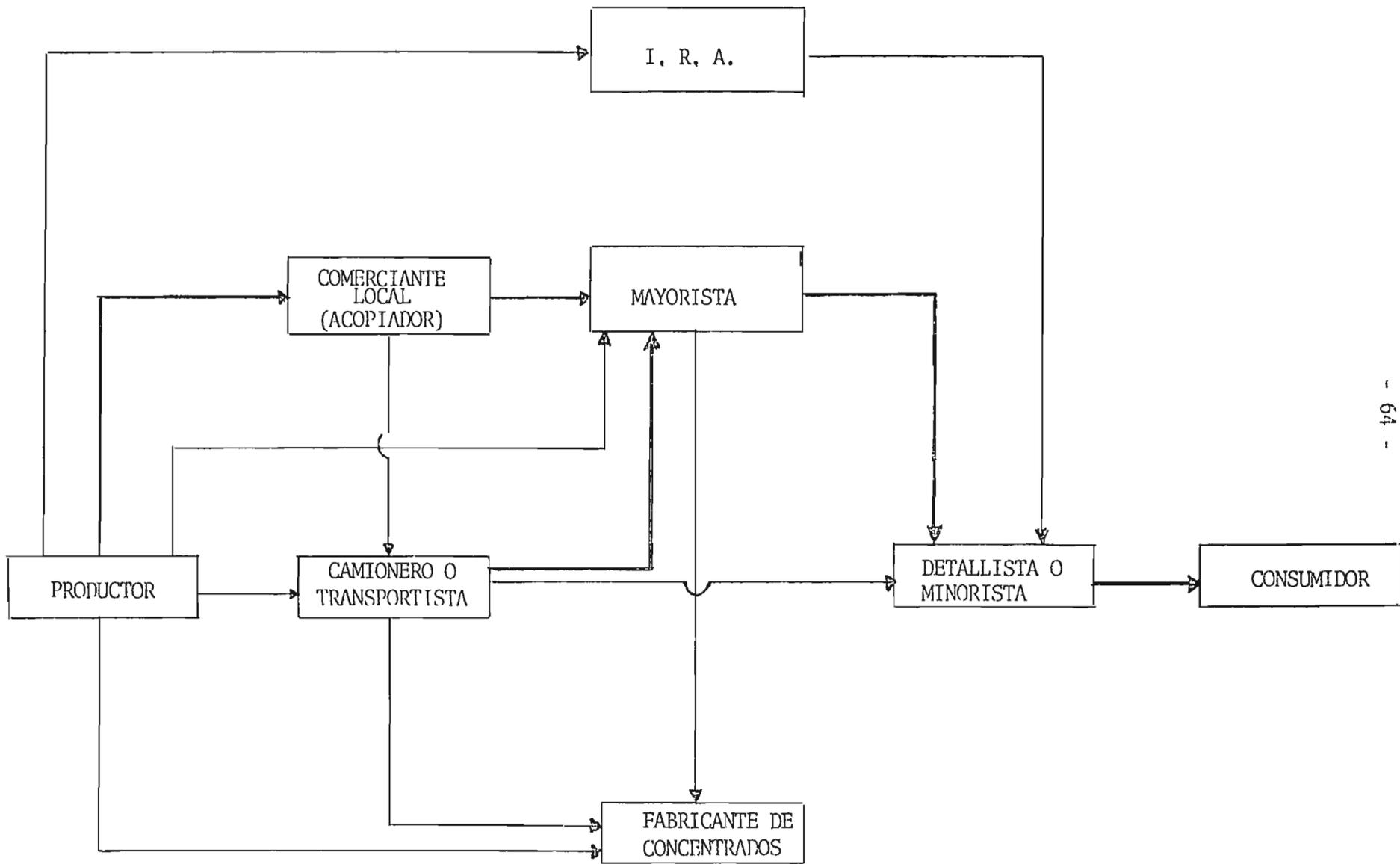
ciones son en su mayoría pequeñas, grandes en número y ampliamente distribuidas en las tres zonas del país, podrían analizarse los medios de distribución mas comunes para los cuatro granos básicos y comprender el complejo problema de la comercialización agrícola.

Al observar los gráficos Nos. 1, 2 y 3 donde aparecen los canales primarios en la distribución de estos cereales, se encuentra que estos productos para llegar desde el agricultor hasta el consumidor, pasan por varios intermediarios, siendo los camioneros o transportistas y los comerciantes Acopiadores locales los que compran y venden los mayores volúmenes; éstos intermediarios abastecen a los agentes mayoristas quienes generalmente se localizan en los principales centros de comercialización. Básicamente el movimiento que sigue el maíz, maicillo y frijol es similar, ya que las tiendas minoristas o detallistas se abastecen en mayor proporción de los mayoristas; en cambio en el arroz, el producto para llegar al detallista tiene que ser procesado en el molino, el cual es abastecido por los camioneros y los comerciantes mayoristas.

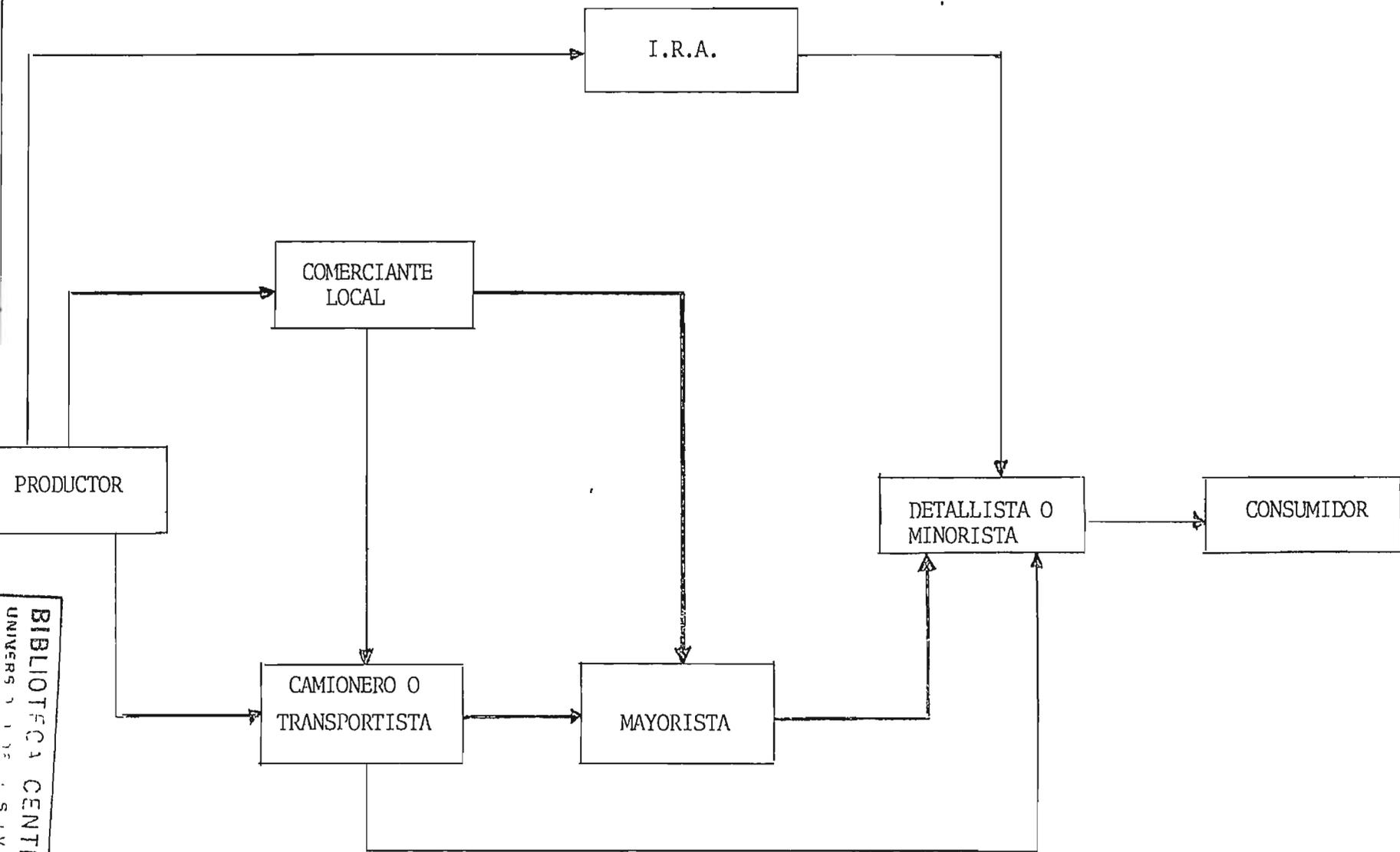
Según los gráficos antes mencionados, el pequeño y mediano productor tiene amplia participación en el proceso de comercialización, ya que puede realizar transacciones con la mayoría de los intermediarios; pero, en la práctica éstas son efectuadas con mayor frecuencia por medio de los camioneros y los comerciantes locales.

Históricamente y según estudios realizados sobre este tema "gran porcentaje del volumen total de producción es manejado por este tipo de intermediarios debido a la limitada accesibilidad que tienen los peque

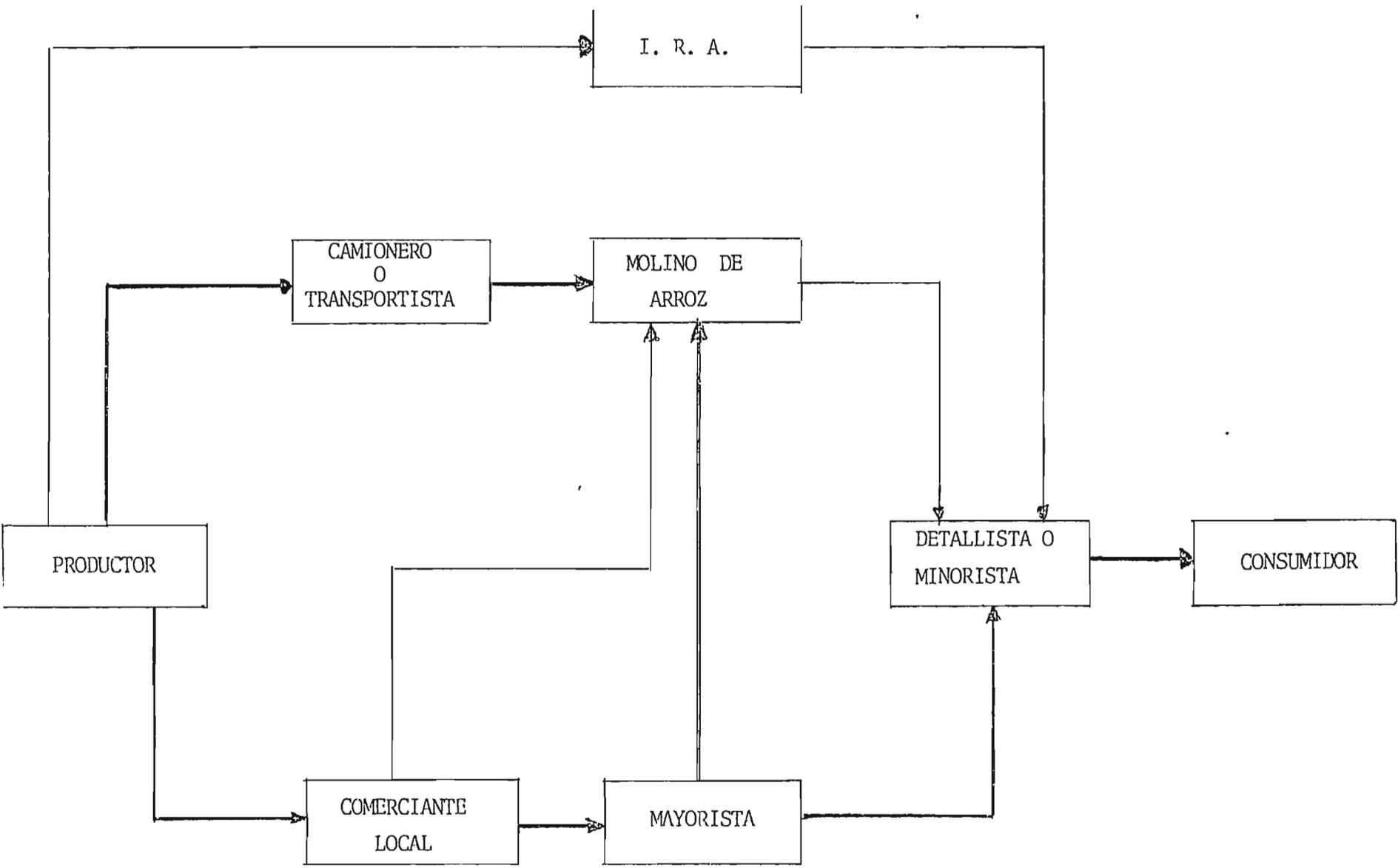




FUENTE: Red de Silos para Granos Básicos en
Zonas de Producción. COTRER, 1972



FUENTE: Red de Silos para Granos Básicos en Zonas de Producción. CETREDE. 1972



FUENTE: Red de Silos para Granos Básicos en
Zonas de Producción. CETREDA, 1973

ños y medianos productores al crédito agrícola institucional y a la asistencia técnica sobre comercialización, son los factores que sumados a la carencia de medios de transporte y almacenamiento son barreras que no han permitido al agricultor la oportunidad de participar en los canales de mercadeo en donde obtendría mejor utilidad económica". (33)

E - Centros de Comercialización

El flujo de los cereales hacia los centros de comercialización, se ha hecho mas ágil por el empleo extendido de los camiones, logrando por este medio que los productores y consumidores tengan acceso a los diversos intermediarios, mayoristas y minoristas localizados en los lugares cercanos a las zonas de producción.

1- Características

Los Centros de comercialización, en particular los de granos básicos se caracterizan por tener gran afluencia de productos en períodos de cosecha, facilidades de comunicación, accesibilidad de medios de transporte y proximidad a servicios bancarios.

2- Clasificación

Según lo expresado por algunos autores, los mercados mayoristas para productos agrícolas pueden ser: locales, centrales, medianeros y secundarios.

(33) Red de Silos para granos básicos en zonas de producción CETREDE 1972

Específicamente en El Salvador, los centros de Comercialización para granos básicos, se clasifican en locales, que son aquellos que se encuentran ubicados en las cercanías a las zonas de producción, en éstos los agricultores venden pequeños lotes preferentemente a los acaparadores del lugar y a camioneros; el otro tipo de mercado existente en nuestro país es el Central o Terminal, que son los lugares donde convergen los mayores volúmenes de producto. En estos centros de comercialización la afluencia de productos se observa en forma permanente, tanto por comerciantes transportistas como por los agricultores en forma directa. Generalmente es donde se determina el precio a nivel nacional, para estos cereales.

3- Ubicación

La producción de granos básicos se encuentra dispersa en las tres zonas geográficas del territorio nacional, por lo que los centros de comercialización están localizados en distintos lugares como Metapán, Mercedes Umaña, Nueva Concepción, Guaymango, Chapeltique, así como en cabeceras departamentales, principalmente San Salvador, San Miguel - Usulután y Sonsonate.

F - Papel Desempeñado por el Instituto Regulador de Abastecimientos,
Período 1975 a 1981

Al analizar la participación del Instituto, en las actividades de comercialización durante el período 1975 a 1981, resulta necesario señalar - aspectos básicos de este proceso, como son: compra y venta de granos bá

sicos, infraestructura existente, capacidad de almacenamiento, políticas administrativas y capacidad financiera.

En cuanto a infraestructura ha sido notable el crecimiento operacional del Instituto, partiendo desde su creación en 1950, buscando siempre el cumplimiento de sus principales objetivos señalados en su Ley Orgánica.

En 1951, el IRA contaba únicamente con una planta de almacenamiento - (San Martín), cuya capacidad era de 250.000 quintales, en 1960 inicia operaciones la planta de Usulután, con una capacidad de almacenamiento de 225.000 quintales; realizándose en dichos centros, operaciones de recibo de productos, secamiento, almacenaje, conservación, empaque y distribución. Actualmente esta infraestructura se ha ampliado a cinco plantas almacenadoras, once centros de acopio y varias bodegas propias y arrendadas, alcanzando aproximadamente una capacidad de - - - 3.500.000 quintales, además cuenta con carpas (toldos de lona) que en casos necesarios pueden utilizarse para almacenar hasta unos - - 400.000 quintales más.

Se destaca en este período la política de coordinación diseñada en los últimos planes de desarrollo económico del país, en donde se ha apoyado a esta institución, facilitándole el financiamiento para ampliar - la estructura física de almacenamiento y la organización administrativa con el fin de mejorar el cumplimiento de sus principales funciones.

De acuerdo a las políticas administrativas, según las necesidades y -

el desarrollo alcanzado, el sistema administrativo del IRA, se ha ido modificando (1953-1971-1979) con el propósito de lograr una mayor coordinación y eficiencia en los aspectos administrativos, financieros y técnicos; articulándose dentro de la política del sector agropecuario, impulsado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería.

El IRA ha tenido la cooperación de varios organismos internacionales como el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE); Agencia para el Desarrollo Internacional (AID) y la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), que le han concedido recursos para el financiamiento de operaciones propias del Instituto, como es la ampliación de su red de silos.

En cuanto a la participación del IRA en la comercialización de granos básicos, durante el período 1975 - 1981, puede decirse que la cobertura de mercado en la distribución de estos productos, ha sido limitada y deficiente (34) generando en los consumidores la imagen negativa por la baja calidad de algunos granos comercializados; en relación al suministro de éstos no ha sido oportuno al trasladarlos a los diversos canales de distribución. También se puede afirmar que ha habido deficiencia en la presentación del producto, pues no siempre éstos han sido distribuidos al público en los empaques apropiados.

(34) Memoria de Labores del IRA. 1977

Evolución de las Formas de Comercialización de los granos básicos. 1950-1978. María Eulalia Jiménez. (P.91).

En algunos años las ventas anuales del Instituto Regulador de Abastecimientos han superado las metas propuestas; sin embargo, el mercado interno no ha logrado estabilizarse, ya que los precios del maíz, frijol y maicillo en éste, han sido notablemente mas altos que los fi ja do s por la institución, siendo esta una consecuencia de la poca pa rt ic i p a ci o n que ha tenido en relación al volumen comercializable, pues la mayor cantidad de granos comprados, alcanzó el 18.2% de ese volumen durante el año 1979.

El IRA con propósito de favorecer a los estratos de escasos recursos económicos, comercializa sus productos a través de una variada red de canales de distribución, siendo los principales, las agencias autorizadas, que están constituidas per personas a quienes el Instituto concede créditos o vende al contado los diversos productos, estas agencias efectúan un promedio de ventas semanales de 60 quintales.

Bodegas Expendio, son locales arrendados por el IRA y atendidos por personal del mismo; inicialmente solo vendían azúcar, tanto al detalle como al mayoreo, posteriormente se les amplió su cobertura de venta, distribuyendo en la actualidad todos los productos que el IRA maneja, estas bodegas expendio están localizadas únicamente en las cabeceras departamentales.

Otros canales de distribución con que cuenta el IRA, son las cooperativas oficiales, despensas familiares, instituciones benéficas, ins titu ci o ne s oficiales, tiendas móviles, supermercados y otras como las

tiendas IRA autorizadas a partir de 1981.

También provee de materia prima (maíz y maicillo) a las industrias - procesadoras de concentrados.

1- Volúmenes de granos básicos comprados por el IRA en el período - 1974/75 - 1980/81.

Considerando los volúmenes de producción obtenidos durante los años 1974 a 1981, el Instituto todavía no cuenta con la capacidad finan ciera y física apropiad para comprar el 20% de la producción nacional, recomendada en un estudio realizado por la Universidad de Kansas, Estados Unidos, llamado "Un análisis de almacenamiento de granos y problemas de estabilización de precios en El Salvador".

A continuación se presentan las cifras que muestran los volúmenes de compras de granos básicos efectuadas por el IRA, en relación a la producción nacional durante el período 1974/75 - 1980/81 en mi les de quintales.

Año Cosecha	Compras	Producción	Participac. Porcentual
1974/75	108.3	11.683.3	0.9
1975/76	1.307.8	15.068.6	8.7
1976/77	409.4	12.217.9	3.3
1977/78	180.3	12.736.9	1.4
1978/79	2.136.0	16.575.8	12.9
1979/80	1.941.3	17.127.0	11.3
1980/81	2.050.3	16.735.1	12.3

FUENTE: Anuario de Estadísticas Agropecuarias. MAG.
Unidad de Planificación del IRA.

En el cuadro anterior se observa que el máximo volumen de compras (2.136.0 miles de quintales) corresponde al año cosecha 1978/79 - en el que ese Instituto logró la mayor participación, comprando - el 12.9% de la producción nacional; siendo ese mismo año donde se presenta la producción mas alta de granos básicos en el período - antes referido. El menor volumen de compras (108.3 miles de quintales) durante el período analizado, se encuentra en el año cosecha 1974/75 que también coincide con la menor producción (11.683.3 miles de quintales), siendo esta su menor participación en el período objeto de estudio, en el cual el IRA solamente compró el 0.9% - de la producción nacional.

El siguiente cuadro contiene las compras de granos básicos efectuadas por el IRA en relación al volumen comercializable, período - 1974/75 - 1980/81, en miles de quintales

Año Cosecha	Compras	Volumen comercializable 1/	Participac. Porcentual
1974/75	108.3	8.154.0	1.3
1975/76	1.307.8	10.596.8	12.3
1976/77	409.4	8.520.8	4.8
1977/78	180.3	8.886.4	2.0
1978/79	2.136.0	11.736.9	18.2
1979/80	1.941.3	12.142.8	16.0
1980/81	2.050.3	11.863.9	17.3

1/ Volumen comercializable. maíz, 70%; frijol 63%; arroz 96% y Maicillo 67%.

FUENTE: Anuario de Estadísticas Agropecuarias. MAG. Unidad de Planificación del IRA.

Los datos del cuadro anterior reflejan el grado de participación del Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA) en relación al volumen comercializable de granos básicos en el mercado nacional, durante el período 1974/75 - 1980/81, en donde se observa que el mayor porcentaje de participación se alcanzó en el año cosecha - 1978/79 con un volumen comprado de 2.136.0 miles de quintales, equivalentes al 18.2% del volumen comercializable, y el menor - correspondió al año cosecha 1974/75 con 108.3 miles de quintales, representativos del 1.3% en relación a dicho volumen.

De lo anteriormente expuesto se deduce que el Instituto Regulador de Abastecimientos, no ha logrado participar con el nivel mínimo requerido del 20% para poder alcanzar uno de sus principales objetivos, que es la regulación y estabilización de los precios - dentro del mercado nacional.

2- Volúmenes de Venta de granos básicos efectuados por el IRA en el período 1974/75 - 1980/81

El Instituto Regulador de Abastecimientos ha distribuido los volúmenes de venta de granos básicos a través de diversos canales, que para 1981, eran los siguientes: 236 Agencias autorizadas, 12 Bodegas Expendio, 256 Cooperativas, 288 Despensas Familiares, - 155 Instituciones Oficiales, 63 Instituciones Benéficas, 10 Unidades Móviles y 25 Tiendas IRA.

En el cuadro que sigue se representan las ventas de granos básicos efectuadas por el IRA durante el período 1975 - 1981 en mi-

les de quintales.

Años	Ventas	Volumen Comercializable	Participac. Porcentual
1975	382.7	8.154.0	4.7
1976	921.7	10.596.8	8.7
1977	1.216.1	8.520.8	14.3
1978	897.3	8.886.4	10.1
1979	813.3	11.736.9	6.9
1980	2.519.2	12.142.8	20.7
1981	2.136.3	11.863.9	18.0

FUENTE: Departamento de Ventas del IRA

Unidad de Planificación del IRA.

De acuerdo a las cifras arriba indicadas, se observa que durante el período 1975 - 1981, el mayor volumen de granos básicos vendidos por el IRA, se logró en el año 1980, el cual fue de 2.519.2 miles de quintales, representativos del 20.7% en relación al volumen comercializable para ese año.

También se observa que el menor volumen vendido durante el período analizado es de 382.7 miles de quintales, correspondientes al año 1975, pues solamente representan el 4.7% del volumen comercializable para el año en referencia.

En cuanto a la participación porcentual durante el período que se analiza, se deduce que ésta no ha mantenido una tendencia - uniforme sino que su comportamiento ha sido variable.

DIFERENCIA ENTRE VOLUMENES DE GRANOS BÁSICOS
 COMPRADOS Y VENDIDOS POR EL IRA, PERIODO 1974/75 - 1980/81
 (EN MILES DE QUINTALES)

AÑO COSECHA	COMPRAS LOCALES	IMPORTACIONES	SUB- TOTAL	VENTAS	EXPORTA- CIONES	SUB- TOTAL	DIFERENCIA
1974/75	108.3	959.9	1.068.2	382.7	5.8	388.5	679.7
1975/76	1.307.8	102.9	1.410.7	921.7	61.5	983.2	427.5
1976/77	409.4	558.0	967.4	1.216.1	76.1	1.292.2	-324.8
1977/78	180.3	1.987.3	2.167.6	897.3	11.6	908.9	1.258.7
1978/79	2.136.0	1.101.5	3.237.5	813.3	19.9	833.2	2.404.3
1979/80	1.941.3	437.5	2.378.8	2.519.2	-	2.519.2	- 138.4
1980/81	2.050.3	-	2.050.3	2.136.3	-	2.136.3	- 86.0

FUENTE: Anuarios de Estadísticas Agropecuarias. MAG

Anuarios Estadísticos de la Dirección Gene-
 ral de Estadísticas y Censos.

Según se observa en los datos del cuadro anterior, el Instituto Regulador de Abastecimientos para el año 1974-75 el volumen comprado de granos básicos de la producción nacional, ha sido el menor del período estudiado; sin embargo, las ventas fueron mayores, ésto fue posible mediante la importación de 969.9 miles de quintales, con los que se logró cubrir la demanda existente, quedando una diferencia al final del año de 679.7 miles de quintales en inventarios.

Para el año 1975-76 las compras locales ascendieron a 1.307.8 miles de quintales y las ventas alcanzaron 921.7 miles de quintales, en razón a que las compras locales se incrementaron notablemente y el volumen de importaciones se redujo en igual medida, quedando en inventarios la cantidad de 427.5 miles de quintales.

En 1976-77 las compras disminuyeron y las ventas aumentaron, volviendo a cubrirse la demanda por medio de las importaciones, que al final del período resultaron ser deficientes

Durante el año 1977-78, las compras disminuyeron nuevamente y las ventas también disminuyeron en relación al año anterior, volviéndose a presentar la necesidad de importar granos, especialmente maíz; llegándose al final de ese año a un inventario de 1.258.7 miles de quintales.

Con relación al año 1978-79, se observa el máximo volumen de compras correspondientes al período analizado, las ventas disminuye

ron; sin embargo, se importó granos, los cuales al final del año quedaron en inventarios.

Para 1979-80 las compras disminuyeron notablemente en relación al año anterior, volviéndose a presentar la necesidad de importar; - por otro lado el volumen de ventas se incrementó sustancialmente alcanzando la cifra de 2,519.2 miles de quintales.

Cabe mencionar que estas ventas se refieren al mercado local, pues no hubo exportaciones para ese período, quedando al final del año un saldo negativo en relación a lo comprado, lo cual fue compensado con las existencias anteriores.

Durante el año cosecha 1980-81, las compras fueron de 2.050.3 miles de quintales y las ventas locales de 2.136.3 miles de quintales resultando una diferencia negativa que al igual que el año anterior fue cubierta con los saldos anteriores.

Del análisis entre compras y ventas efectuadas por el IRA de los granos básicos, durante el período 1974/75 - 1980/81, se deduce - que este Instituto, mantiene en existencias regular cantidad de productos, con el fin de satisfacer la demanda en períodos en que la producción es deficitaria.

C A P I T U L O I V
INVESTIGACION DE CAMPO SOBRE LA COMERCIALIZACION DE GRANOS
BASICOS EN EL SALVADOR

El marco teórico o bibliográfico realizado y plasmado en los anteriores Capítulos de este trabajo, ha dado base para definir los objetivos de la investigación de campo, a través de la cual se pretende obtener la información necesaria para determinar la importancia de los diferentes canales de distribución en la Comercialización de los Granos Básicos en El Salvador.

A - Objetivos de la Investigación

El objetivo general del estudio, básicamente es obtener información sobre la Comercialización de Granos Básicos en El Salvador; particularmente en los aspectos siguientes:

- 1- Conocer los tipos de empaque que se utilizan en la venta de estos granos;
- 2- Determinar la capacidad de almacenamiento, con que cuentan los intermediarios;
- 3- Conocer la forma de transporte más utilizada para la compra de granos básicos;
- 4- Detectar las fuentes de financiamiento para actividades comerciales;
- 5- Conocer los canales de distribución que se utilizan en la comercialización de granos básicos;

- 6- Investigar cuales son los factores que se consideran para determinar el precio de estos granos;
- 7- Determinar la ubicación de los principales centros de comercialización de los granos básicos.

B - Ambito de la Investigación

No obstante la inseguridad existente en el país en el período durante el cual se realizó esta investigación y la resistencia manifiesta por parte de los entrevistados en proporcionar la información requerida; esta actividad cubrió todo el territorio nacional, especialmente las cabeceras departamentales y algunas ciudades de significativa importancia en operaciones de comercialización, que es donde se localizan los sujetos de nuestro trabajo.

C - Investigación Preliminar

Dentro de esta fase se realizaron actividades tales como entrevistas con propietarios de agencias de cereales, agencias de transporte de carga, funcionarios de instituciones oficiales relacionadas con el estudio a realizar, entre las cuales se mencionan el Instituto Regulador de Abastecimientos, Banco de Fomento Agropecuario, Federación de Cajas de Crédito, Instituto Salvadoreño de Transformación Agraria y Empresas Privadas como: Alimentos de Animales S.A., Moore Comercial S.A., Productos Alimenticios Sello de Oro. Además se visitó la principal zona de comercio de Granos Básicos localizada a inmediaciones de

la calle Gerardo Barrios de la ciudad de San Salvador, para observar el flujo comercial en dicho lugar.

Todas estas actividades permitieron establecer las bases y lineamiento necesarios para continuar satisfactoriamente las etapas posteriores de trabajo.

D - Determinación del Universo

Las actividades descritas en el literal anterior, especialmente la relacionada a la observación del flujo de granos básicos al mercado terminal antes mencionado, permitió determinar que el universo de estudio sería considerado con carácter de infinito, pues se presenta la imposibilidad de cuantificar en forma exacta los sujetos o elementos que participan en el proceso de comercialización de los granos básicos, en vista de que muchas personas desplazadas de las zonas del interior de la República se dedican al comercio en reducidos volúmenes de estos granos; por otra parte son muchos los propietarios de pequeños vehículos (Pick-up) que también se ocupan de estas actividades.

E - La Muestra

El tamaño de la muestra que sería objeto de nuestra investigación lo determinamos a través de la siguiente fórmula estadística:

$$n = \frac{t^2 \times p \times q}{E^2}$$

n = Tamaño de la muestra

t Coeficiente de confianza
E Máximo error permisible
P Probabilidad de éxito
q Probabilidad de fracasos

n ?
t 1.6
p 0.5
q 0.5
E² 0,10

$$n = \frac{(1.6)^2 \times 0.5 \times 0.5}{(0.10)^2}$$

$$\frac{2.56 \times 0.25}{0.01}$$

$$n = 64$$

Nuestra investigación se limitó a 64 comerciantes, los cuales se distribuyeron en las 3 zonas del país, utilizando para ello el sistema de muestreo probabilístico llamado al azar estratificado.

La selección del número de elementos de cada zona se hizo en forma proporcional a la intensidad de la actividad comercial que se desarrolla en cada una de ellas, asignándoles los porcentajes siguientes:

Zona central 50% equivalente a 32 encuestas

zona oriental 19% equivalente a 12 encuestas

zona occidental 31% equivalente a 20 encuestas.

Es oportuno aclarar que los sujetos entrevistados en su mayoría fueron propietarios de agencias que trabajan como mayoristas ya que éstos poseen un lugar definido para sus operaciones, mayor experiencia y conocimientos sobre el proceso de comercialización y en algunos casos poseen transporte propio y capacidad de almacenamiento para tal fin; el resto de encuestas se pasó a propietarios de medios de transporte (camiones) que compran y venden esta clase de productos.

F - Forma de Recopilación de Datos

Previamente a la recopilación definitiva de los datos se elaboró un cuestionario, el cual fue utilizado en una prueba exploratoria pasándoseles a 8 comerciantes y 2 transportistas propietarios de la zona metropolitana de San Salvador, de donde se obtuvieron observaciones que sirvieron para redactar el cuestionario definitivo.

Una vez elaborado este cuestionario, se adoptaron dos formas de entrevistas, una de ellas consistió en visitar las agencias mayoristas (especialmente en San Salvador) concretando una cita previa con el propietario del negocio, obteniendo de esa forma la información deseada; la otra forma se hizo sin previo aviso en el interior del país, procurando siempre entrevistar al dueño del negocio, ya que es éste quien decide las operaciones comerciales más importantes de compra y venta de los productos investigados.

G - Tabulación e Interpretación de Resultados.

A continuación se presentan los cuadros que contienen la tabulación e

interpretación de los resultados obtenidos en la investigación de campo.

Se seleccionó el formato mas adecuado que se adaptara y facilitara el análisis de los mismos.

A fin de mejor interpretación debemos remitirnos al anexo No.19 del formulario de recolección de datos.

Los cuadros fueron analizados tomando solamente los resultados mayores y menores. Los datos intermedios se analizan por si mismo.

CUADRO No. 1

Cuáles de estos granos básicos distribuye o vende.

Número de Productos que vende	Maíz	Arroz	Frijol	Maicillo	Total Absoluto		Relativo
1		3			3	3	4.7%
2	13	5	5	3	26	13	20.3%
3	13	6	12	8	39	13	20.3%
4	35	35	35	35	140	35	54.7%
Totales	61	49	52	46			
% Muestral por produc.	95.3	76.6	81.2	71.9			

Nota: Los valores relativos han sido calculados en base a 64 encuestas.

Según los datos del cuadro se observa que todos los encuestados venden granos básicos; siendo el maíz y el frijol los que se venden en mayor -

proporción, 95.3% y 81.2% respectivamente. Además se deduce que el 54.7 equivalente a 35 encuestados venden los cuatro granos básicos investigados y solamente el 4.7% (3 encuestados) manifiestan venden un solo producto.

CUADRO No. 2

Los granos básicos que usted distribuye o vende, los adquiere con.

% de composición de las compras	Productor o Agricultor		Camionero		IRA		OTROS	
	Abs.	Rel.	Abs.	Rel.	Abs.	Rel.	Abs.	Rel.
10	2	3.1	5	7.8	8	12.5	4	6.2
20	10	15.6	13	20.3				
30	2	3.1	8	12.5				
40	6	9.4	6	9.4				
50	4	6.2	6	9.4			1	1.6
60	7	10.9	3	4.7				
70	7	10.9	5	7.8			1	1.6
80	7	10.9	10	15.6				
90	5	7.8						
100	10	15.6	1	1.6				

Nota: En este cuadro se ha trabajado en base a 64 encuestas. De acuerdo a los datos que refleja este cuadro, el 15.6% de los encuestados equivalentes a 10 respuestas, manifiestan que el total de sus granos básicos comercializados, es comprado directamente a los productores. Y por

el otro extremo, únicamente 2 de los entrevistados, el 10% de sus compras las efectúan a los agricultores o productores, que equivale al 3.1% de los encuestados.

Al referirnos a las compras por medio de los camioneros, 13 de los encuestados equivalentes al 20.3% de la muestra, dijeron comprar el 20% de sus productos por ese medio, observando también que únicamente el 1.6% (1 encuestado) dijo comprar el 100% a través de este canal.

Las compras a través del IFA fueron mencionadas por 8 entrevistados equivalentes al 12.5%, dijeron adquirir solo un 10% de sus compras - totales.

Por otra parte el 6.2% equivalentes a 4 de los encuestados manifestaron adquirir sus granos por otros medios, señalando que únicamente representa el 10% de su composición de compras. Este resultado es para aquellos que no pudieron definir a quienes compraron sus granos básicos.

CUADRO No. 3

Qué cantidad mensual estima usted que vende

Quintales	Maíz		Arroz		Frijol		Maicillo	
	Abs.	Rel.	Abs.	Rel.	Abs.	Rel.	Abs.	Rel.
Menos de 100	-	-	4	6.2%	3	4.7%	4	6.2%
De 101 a 200	6	9.4%	8	12.4%	15	23.4%	14	21.9%
De 201 a 400	3	4.7%	9	14.1%	17	26.6%	13	20.3%
De 401 a 600	12	18.7%	8	12.4%	3	4.7%	10	15.6%
De 601 a 800	12	18.7%	7	10.9%	4	6.2%	-	-
De 801 a 1000	4	6.2%	3	4.7%	2	3.1%	3	4.7%
Más de 1000	21	32.8%	5	7.8%	7	10.9%	5	7.8%

Nota: Los valores relativos han sido calculados en base a 64 encuestas.

El 32.8% de las ventas mensuales estimadas de maíz son mayores a los 1000 quintales, aclarando que estos volúmenes de venta son alcanzados en la temporada o cosecha. El 4.7% equivalente a 3 encuestados dijo que estimada vender mensualmente entre 201 a 400 quintales.

Con respecto al arroz se observa que las mayores ventas estimadas por mes son entre los 201 y 400 quintales, representando el 14.1%. Las menores ventas estimadas están entre los 801 a 100 quintales con el 4.7%.

El frijol alcanza las mayores ventas entre 201 a 400 quintales por mes equivalentes al 26.6% y las menores con el 3.1% de 801 a 100 quintales por mes.

En cuanto al maicillo se observa que el 21.9% vende de 101 a 200 quintales y entre 601 a 800 quintales, no existe ninguno que venda esta cantidad.

CUADRO No. 4

Que tipo de empaque utiliza usted para vender estos productos.

Tipo de empaque	Absoluto	Relativo
Sacos de yute o fibra	57	89.1%
Bolsas de papel	6	9.4%
Papel periódico	1	1.6%
Otros (manta-polipropileno)	34	53.1%

Nota: Los valores relativos han sido calculados en base a 64 encuestas.

Lo que el cuadro nos demuestra es que el tipo de empaque que mas se utiliza es el saco de fibra o yute, con el 89.1% y el menos utilizado es papel periódico con únicamente el 1.6%.

CUADRO No. 5

Tiene usted alguna capacidad de almacenar productos

Respuesta	Absoluto	Relativo
Si	59	92.2%
No	5	7.8%

El 92.2% de las personas manifiestan poseer capacidad para almacenar producto.

CUADRO No. 6

En cuántos quintales considera dicha capacidad de almacenamiento

Quintales	Absoluto	Relativo
Menos de 50	2	3.4%
De 51 a 75	2	3.4%
De 76 a 100	-	-
De 100 a más	55	93.2%

Nota: Los valores relativos han sido calculados en base a 59 personas que indicaron poseer capacidad de almacenar.

La capacidad de almacenar producto es superior a los 100 quintales, ya que 55 de los encuestados equivalentes al 93.2% poseen esta capacidad.

CUADRO No. 7

Que forma de transporte utiliza usted en la compra de los citados productos.

% utilización de medios de transporte	Camión		Carreta		Animal		Ferrocarril		Otros	
	Abs.	Rel.	Abs.	Rel.	Abs.	Rel.	Abs.	Rel.	Abs.	Re
	10	-	-	-	-	-	-	5	7.8%	4
20	-	-	-	-	-	-	1	1.8%	-	-
30	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
40	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
60	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
70	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
80	1	1.8%	-	-	-	-	-	-	-	-
90	9	14.1%	-	-	-	-	-	-	-	-
100	54	84.4%	-	-	-	-	-	-	-	-

Nota; los valores relativos se han calculado en base a 64 encuestas.

Aún cuando existen diversos medios de transporte para trasladar los granos básicos que compran los mayoristas, el 84.4% equivalentes a 54 de los entrevistados manifestaron utilizar el camión para adquirir sus productos en un 100%. Por otra parte 5 personas o sea el 7.8% manifestaron utilizar el ferrocarril para transportar sus productos, equivalentes a 5 personas.

Con relación a otros medios de transporte, el 6.3% equivalente a 4 encuestados dijeron utilizar un 10%.

CUADRO No. 8

Cuenta usted con alguna forma de financiamiento para sus actividades comerciales

Respuesta	Absoluto	Relativo
Si	31	48.4%
No	33	51.6%

Los comerciantes emplean financiamiento para sus actividades comerciales, así lo manifiesta el 48.4% de los encuestados.

CUADRO No. 9

Cuál o cuáles de estas instituciones le prestan este financiamiento

Instituciones	Absoluto	Relativo
Banco de Fomento Agropecuario	-	-
Federación de Cajas de Crédito	2	6.4%
Bancos del Sistema	2	6.4%
Otros (Personas particulares)	27	87.2%

El cuadro nos muestra que el 87.2% de los encuestados obtienen su financiamiento de personas particulares.

CUADRO No. 10

Qué canales de distribución utiliza usted para efectuar la venta de los granos básicos

Canales de distribución	Absoluto	Relativo
Mayorista	58	90.6%
Minorista	47	73.4%
Intermediarios	25	39.1%
Fábrica de Concentrados	27	42.2%
Consumidores	12	18.7%
Otros (Granjas - IRA)	10	15.6%

Nota: Los valores relativos están calculados en base a 64 encuestas.

Los encuestados manifiestan según los datos del cuadro, que para vender granos básicos utilizan todos los canales existentes.

CUADRO No. 11

Cuál o cuáles de estos canales de distribución es el que mas utiliza

Canales de distribución	Absoluto	Relativo
Mayorista	54	84.4%
Minorista	28	43.7%
Intermediario	10	15.6%
Fábrica de Concentrados	14	21.9%
Consumidores	5	7.8%
IRA	3	4.7%

Nota: Los valores relativos están calculados en base a 64 encuestas.

Según los datos del Cuadro No. 11, los canales de distribución mas utilizados son los mayoristas (84.4%) y el menos utilizado es el IRA con el 4.7%.

CUADRO No. 12

Mencione usted los factores que toma en cuenta para determinar el precio de venta de sus productos

Factores	Absoluto	Relativo
Oferta y demanda	38	59.4%
Costo de transporte	40	62.5%
Alquiler de local	28	43.7%
Calidad	48	75.0%
Otros	24	37.5%

Nota, Los valores relativos están calculados en base a 64 encuestas.

Los principales factores considerados para fijar precio de venta, - son: calidad (75.0%); costo de transporte (62.5%) y oferta y demanda (59.4%), cada uno con su respectivo porcentaje de importancia.

CUADRO No. 13

De acuerdo a su criterio, cuáles considera usted que son las principales plazas o mercados de los granos básicos en El Salvador?

Plazas o mercados	Absoluto	Relativo
San Salvador	54	84.4%
Santa Ana	47	73.4%
San Miguel	37	57.8%
Usulután	33	51.6%
Ahuachapán	10	15.6%
Sonsonate	12	18.7%
Zacatecoluca	3	4.7%
Otros	11	17.2%

Nota: Los valores relativos han sido calculados en base a 64 encuestas.

El cuadro nos muestra que las principales plazas para granos básicos, son San Salvador (84.4%), Santa Ana (73.4%) y San Miguel (57.8%).

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En el presente capítulo el cual está ligado íntimamente al anterior por ser una consecuencia de éste, se formularon todas las conclusiones resultantes de la investigación que están orientadas a aclarar la forma en que se desarrolla la comercialización de los granos básicos.

Por otra parte y con base en las conclusiones descritas se formularon las recomendaciones que a nuestro juicio contribuyen a resolver en alguna medida las deficiencias detectadas en el proceso comercial analizado en este trabajo.

a) Conclusiones

1. El 54.7% de los encuestados expresó vender los cuatro granos básicos, de los cuales el maíz es el grano que más se vende, ya que representa el 95.3% del total de encuestas. Si este resultado lo relacionamos con el cuadro No. 3 el cual se refiere a la venta estimada mensual, se confirma que es el maíz el que mayores volúmenes de venta alcanza, pues el 32.8% de las ventas mensuales estimadas son mayores a los 1.000 quintales.
2. Los granos básicos comercializados por los agentes mayoristas investigados son adquiridos por medio de agricultores, pues el 15.6% de los encuestados manifestó que los obtiene en un 100% a través de ellos; y otro 15.6% lo hace con los camioneros en un 80%.

3. Las cantidades vendidas mensualmente (épocas de temporada) de maíz son mayores a los 1.000 quintales; en arroz ascienden a 200 y 600 quintales; las de frijol entre 100 a 400 quintales y las de maicillo de 100 a 400 quintales, concluyendo que es el maíz el grano que mas se vende.
4. El tipo de empaque para la venta de granos básicos es el saco de fibra (henequén) con capacidad de 200 libras, así lo expresó el 89.1% equivalente a 57 de los encuestados. También se utilizan sacos de manta y polipropileno El saco de henequén se utiliza mas por ser mas durable y económico.
5. El 92.2% equivalente a 59 de los entrevistados tienen capacidad para almacenar producto, lo que indica que sobre este factor no hay ningún problema.
6. La capacidad de almacenar producto es superior a los 100 quintales, pues el 93.2% la tiene. Al relacionar esta información con la del cuadro No 5 se confirma la posesión de almacenaje.
7. La forma de transporte mas utilizada es por medio de camiones; así lo expresaron el 84.4% equivalente a 54 personas encuestadas que lo emplean en un 100%. Con esto concluimos que son los camiones el medio mas favorable y aceptable al sistema vial existente.
8. De los 64 encuestados, 31 manifestaron tener financiamiento, pero -

27 lo obtienen a través de personas particulares, lo que nos indica una deficiencia dentro del sector crediticio para efectos de comercialización de los granos básicos.

9. Aún cuando existen varios canales de distribución, los mas utilizados son los mayoristas con un 90.6%, los minoristas con el 73.4% y los fabricantes de concentrados con el 42.2%. Al relacionar esta información con la del cuadro No. 11, se confirma que los canales que mas se utilizan son los mayoristas. Concluimos pues que la comercialización se efectúa en mayor volumen entre los mayoristas.
10. El principal factor que se toma en cuenta para fijar los precios de venta de los granos básicos es la calidad del producto, pues 48 encuestados que representan el 75%, así lo manifestaron. Concluimos - que es la calidad a la que mas importancia le dan los comerciantes para fijar los precios, encontrando en ella aspectos tales como humedad, limpieza, variedad, color, etc.
11. El 84.4% de los encuestados considera que la principal plaza o mercado para la comercialización de los granos básicos, es la de San - Salvador, siendo también importante la de Santa Ana y San Miguel en su orden.

b) Recomendaciones

1. Cuando nos referimos a la primera pregunta sobre cuales granos básicos vende o distribuye, concluimos que es el maíz el grano de mayor



venta. Nosotros recomendamos que se continúe incentivando la producción del maíz aplicando las técnicas necesarias; pero, al mismo tiempo sugerimos que no se descuiden los demás productos como son el arroz, frijol y maicillo ya que todos contienen elementos proteínicos que constituyen la dieta básica de la población.

2. En base a la conclusión No. 8 en donde anotamos una deficiencia en el financiamiento por parte de las instituciones crediticias para las actividades de comercialización. Proponemos que se flexibilice el crédito en lo que se refiere a requerimientos de garantía, dándole más facilidades al productor de granos básicos y extendiendo este financiamiento al período postcosecha hasta la comercialización oportuna. Abandonando en este financiamiento a los comerciantes pues en la investigación de campo pudimos detectar que el 87% de los que tienen financiamiento lo hacen con personas particulares.
3. Considerando que el principal factor para fijar los precios a los cereales, es la calidad de los mismos, la cual incluye la humedad del grano, limpieza, color, variedad, etc., es necesario que los programas de asistencia técnica al agricultor le den énfasis no solo a la fase de producción, sino también a las actividades siguientes del proceso productivo como son las técnicas sobre recolección, almacenamiento, conservación y comercialización de los granos básicos.
4. De acuerdo a la situación actual de la comercialización de los granos básicos analizada en el Capítulo III de este trabajo, en donde al

agricultor se le presentan las alternativas de vender sus productos a través de diferentes canales, de los cuales en la investigación se comprobó que son los agentes mayoristas y los camioneros quienes adquieren y comercializan los mayores volúmenes de granos.

Por otra parte en base a las perspectivas que se plantean con el proceso actual de la reforma agraria en donde el sistema de gestión y - cogestión cooperativa cobran impulso, consideramos que el proceso de comercialización de los granos básicos podría ser el que se presenta en los gráficos Nos. 4, 5 y 6.

Con la estructura propuesta se persiguen varios objetivos, entre los cuales podrían señalarse:

- 1- Reducir el número de intermediarios que participan actualmente en el sistema.
- 2- Proteger al consumidor en el alza inmoderada de los precios de los granos básicos
- 3- Reducir los costos de comercialización relacionados con el manipuleo del producto por tanto intermediario.
- 4- Fomentar la producción nacional asegurándoles la compra oportuna de sus productos a precios remunerativos.

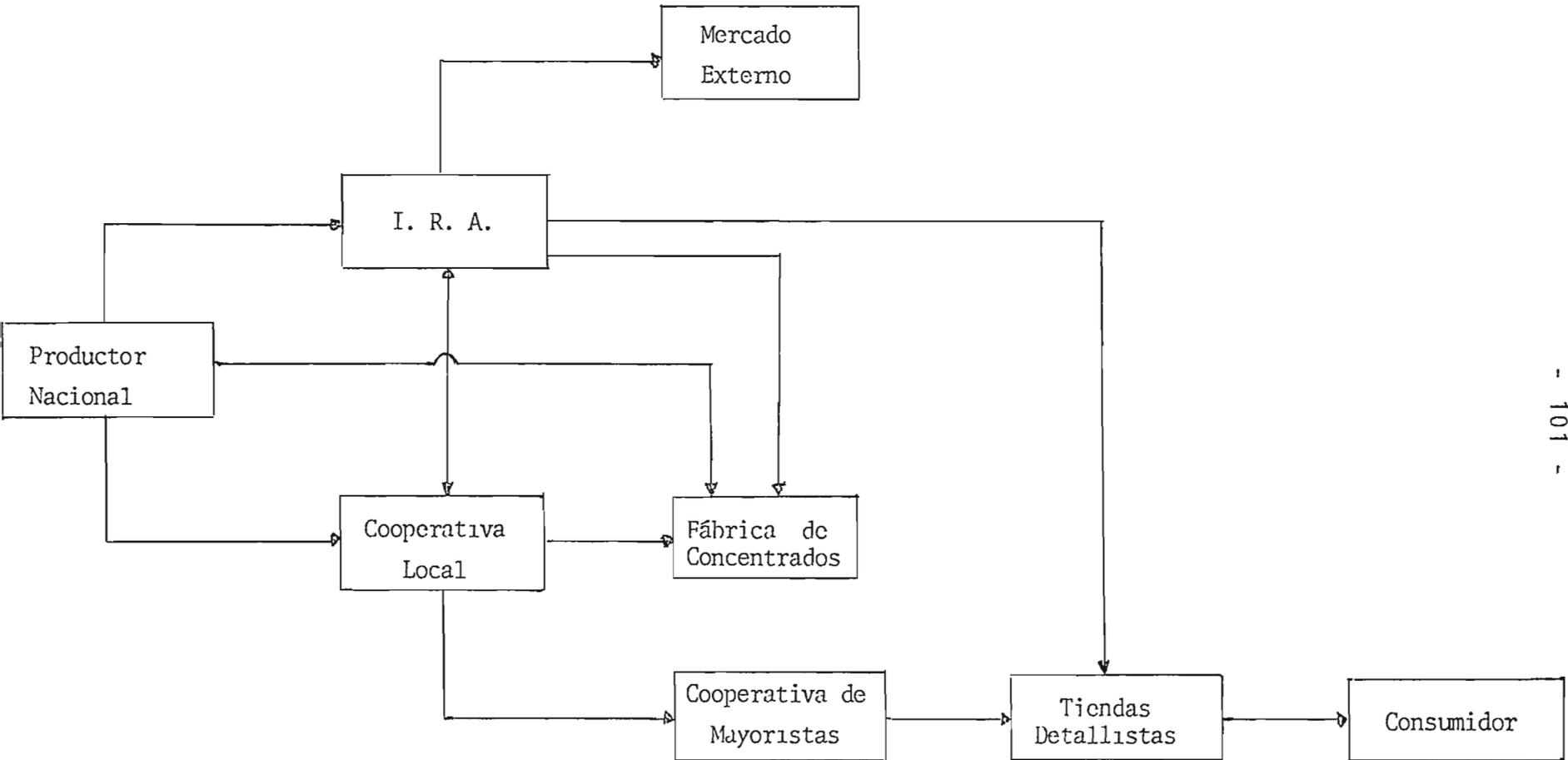
Cualquiera de los objetivos arriba mencionados justifica que el Gobierno tome parte mas activa en el campo de la comercialización de los granos básicos.

En nuestra opinión la principal justificación para que se comercialicen los granos básicos a través de cooperativas que nosotros llamamos cooperativas de desarrollo rural integrado, es que se garantice al productor su parte equitativa del valor de sus productos en el mercado normal, tratando de proteger al consumidor de fluctuaciones en los precios.

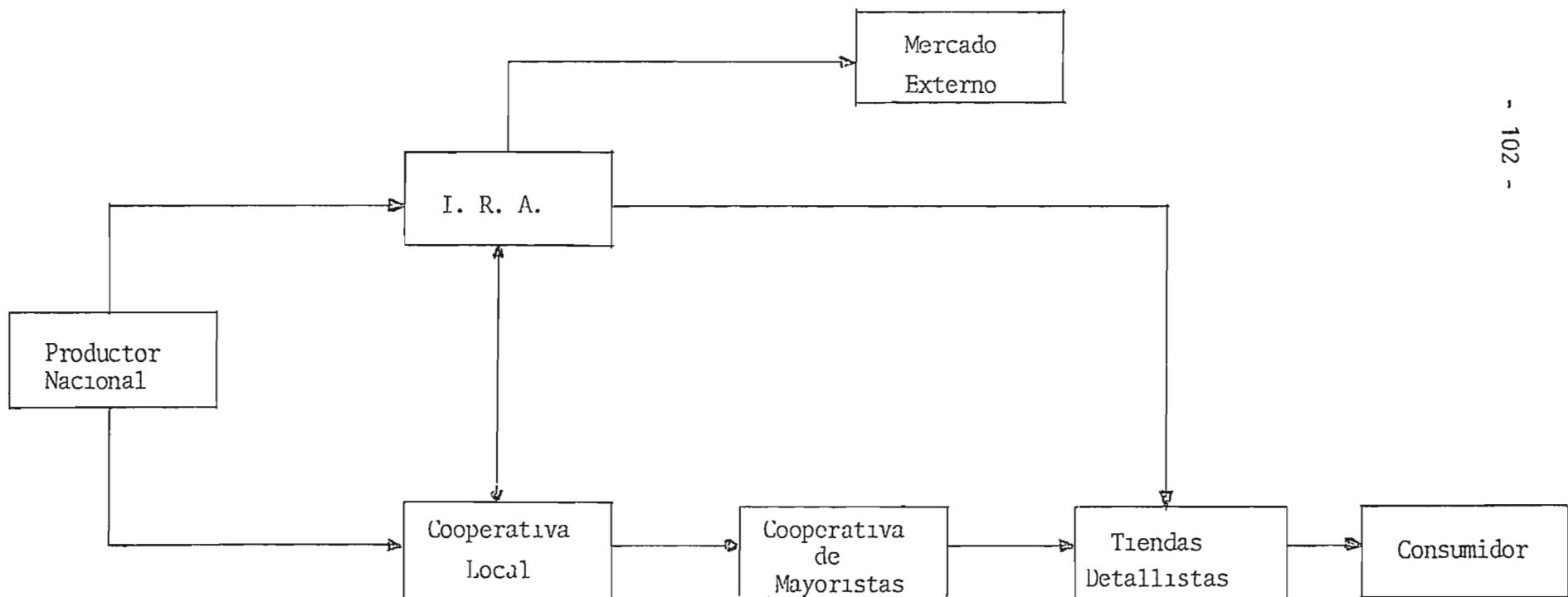
Actuando de esta manera se lograría un mayor beneficio social en uno de los sectores mas importantes de la Economía Nacional como es el agrícola.

Basados en lo anterior la reorganización de la intervención estatal en la comercialización de los granos básicos, tendría como metas corregir las imperfecciones actuales dándole paso a ideas y mecanismos nuevos que impulsen el desarrollo económico del país

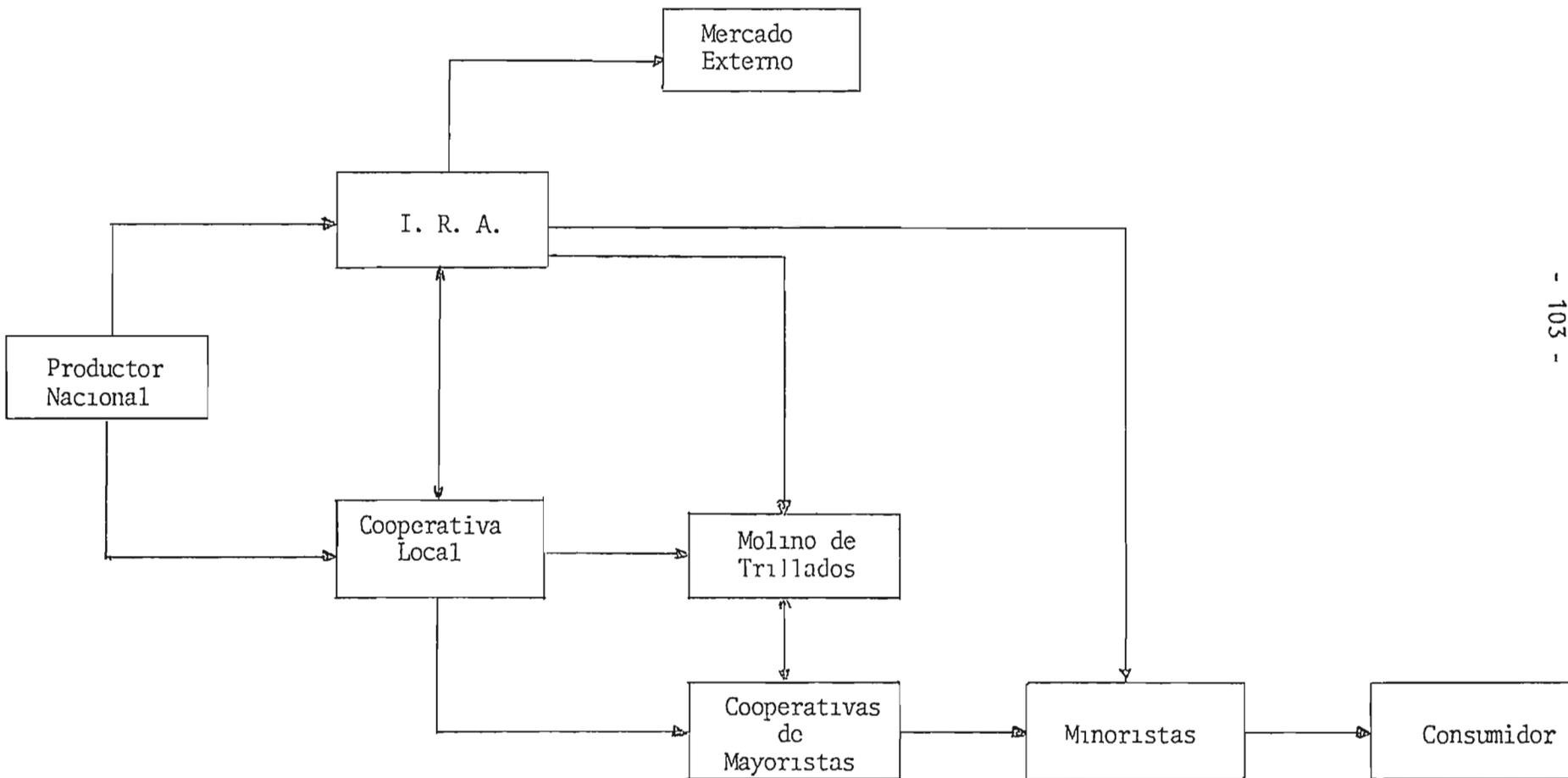
CANALES DE DISTRIBUCION PARA EL MAIZ Y MAICILLO
(PROPUESTO)



CANALES DE DISTRIBUCION PARA EL FRIJOL
(PROPUESTO)



CANALES DE DISTRIBUCION PARA EL ARROZ
(PROPUESTO)



A N E X O S

- Cuadro No. 1 - Superficie intervenida en el Proceso de Reforma Agraria
- Cuadro No. 2 - Consolidado del área sembrada en los Principales Productos Agropecuarios del Sector Reformado 1981-82
- Cuadro No. 3 - Consolidado del área sembrada de granos básicos en el Sector Reformado cosecha 81-82
- Cuadro No. 4 - Retrospectiva de la producción de granos básicos 1971-1981
- Cuadro No. 5 - Superficie cultivada de granos básicos 1971-1981
- Cuadro No. 6 - Superficie cultivada, Producción y Rendimiento de Maíz por Región, 1980-81
- Cuadro No. 7 - Superficie cultivada, Producción y Rendimiento por Región, Frijol - 1980 - 81
- Cuadro No. 8 - Superficie cultivada, Producción y Rendimiento por Región, Arroz - 1980-81
- Cuadro No. 9 - Superficie cultivada, Producción y Rendimiento por Región, Maicillo - 1980-81
- Cuadro No.10 - Participación de los granos básicos en el manzanaje financiado por el BFA. 1975-77
- Cuadro No.11 - Capacidad de almacenamiento en El Salvador 1979
- Cuadro No.12 - Precios Comunes mensuales de granos básicos al consumidor en San Salvador, Enero-Diciembre 1980

- Cuadro No. 13 - Precios promedios anuales de maíz 1976-80 plaza
San Salvador
- Cuadro No. 14 - Precios promedios anuales de frijol 1976-80, plaza
San Salvador
- Cuadro No. 15 - Precios promedios anuales de Arroz, 1976-80, plaza
San Salvador
- Cuadro No. 16 - Precios promedios anuales de Maicillo, 1976-80 plaza
San Salvador
- Cuadro No. 17 - Precios mínimos de Garantía establecidos por el IRA
y precios de mercado interno 1976-80
- Cuadro No. 18 - Localización Geográfica de Plantas almacenadoras y centr
tros de acopio.

SUPERFICIE INTERVENIDA EN EL PROCESO DE REFORMA AGRARIA

Regiones	Manzanas	%
Occidental	86.803	28.1
Central	72.940	25.6
Para-central	52.041	16.9
Oriental	90.805	29.4
	308.589	100

FUENTE: Departamento de Relaciones Públicas - ISTA

AGROPECUARIOS DEL SECTOR REFORMADO 1981 - 1982

PRODUCTOS	REGION OCCIDENTAL	REGION CENTRAL	RECION PARA-CENTRAL	REGION ORIENTAL	TOTAL	%
Algodón	775	1.724	14.299	12.109	28.907	23.3
Maíz	10.089	6.516	3.199	2.442	22.246	17.9
Arroz	3.096	1.394	1.114	865	6.469	5.2
Caña de Azúcar	6.448	8.141	877	6	15.472	12.5
Maicillo	1.614	724	566	1.349	4.253	3.4
Frijol	3.921	2.333	101	204	6.559	5.3
Coco			809	3.498	4.307	3.5
Café	11.035	10.949	731	3.255	25.970	20.9
Cítricos	23	149	171	3.255	674	0.5
Melón y Sandía	130	71	317	123	641	0.5
Cacao		12	10	161	183	0.1
Yuca			83		83	0.1
Ajonjolí	97		13	141	251	0.2
Marañón				2.438	2.438	2.0
Cardamomo	4	50			54	0.1
Henequén		44		4.286	4.330	3.5
Kenaf				170	170	0.1
Otros	423	13	4	532	972	0.9
Totales	37.655	32.120	22.294	31.910	123.979	100

FUENTE: Departamentos de Planificación y Producción Agropecuaria. ISTA

CONSOLIDADO DEL AREA SEMBRADA DE GRANOS BASICOS
 EN EL SECTOR REFORMADO, COSECHA 1981 - 1982
 (Manzanas)

Productos	Zona Occidental	Zona Central	Zona Para-central	Zona Oriental	Total	%
Maíz	10.089	6.516	3.199	2.442	22.246	56.4
Frijol	3.921	2.333	101	204	6.559	16.6
Arroz	3.096	1.394	1.114	805	6.409	16.2
Maicillo	1.614	724	566	1.349	4.253	10.8
Totales	18.720	10.967	4.980	4.800	39.467	100

FUENTE: Departamento de Planificación y Producción Agropecuaria ISTA.

RETROSPECTIVA DE LA PRODUCCION DE GRANOS BASICOS
 PERIODO 1970 - 71 a 1980 - 81
 EN QUINTALES

Año Agrícola	Maíz	Frijol	Arroz	Maicillo
1970 - 71	7893000	649500	961550	3199700
71 - 72	8200000	750000	1192300	3400000
72 - 73	5147440	595700	774600	3170000
73 - 74	8815640	814700	809500	3400000
74 - 75	7668500	732200	697700	2850000
75 - 76	9548800	861800	1320000	3800000
76 - 77	7444100	870100	776100	3399200
77 - 78	8255170	733000	712600	3285000
78 - 79	11020600	933000	1104500	3517700
79 - 80	11364500	1011330	1206200	3485000
80 - 81	11447748	860500	1320000	3040900

FUENTES: ANUARIOS ESTADISTICOS AGROPECUARIOS
 D.G.E.A. M.A.G.

SUPERFICIE CULTIVADA DE GRANOS BASICOS
 PERIODO 1970-71 a 1980-81
 EN MANZANAS

Año Agrícola	Maíz	Frijol	Arroz	Maicillo
1970 - 71	294200	51600	17000	117400
71 - 72	300300	57000	20920	180000
72 - 73	292800	56850	15700	186400
73 - 74	287270	64440	13600	170000
74 - 75	302100	73470	15900	182000
75 - 76	351700	79800	24200	189100
76 - 77	334500	75540	19710	178500
77 - 78	349780	75125	17800	188800
78 - 79	347600	74000	19850	195400
79 - 80	394300	78700	21100	205000
80 - 81	417000	75000	24000	170700

FUENTE: ANUARIOS DE ESTADISTICAS

AGROPECUARIAS D.G.E.A. M.A.G.

M A I Z

SUPERFICIE SEMBRADA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO POR REGION 1980/81

REGION	SUPERFICIE MZ.	%	PRODUCCION QQ.	%	RENDIMIENTO QQ/MZ.
I	105.090	25.2	3.480.919	30.4	33.1
II	111.720	26.8	3.552.866	31.0	31.8
III	67.770	16.2	2.047.118	17.9	30.2
IV	132.420	31.8	2.366.845	20.7	17.9
REPUBLICA	417.000	100	11.447.748	100	27.5

FUENTE: Anuario de Estadísticas Agropecuarias. 1980 - 1981. MAG.

F R I J O L

SUPERFICIE SEMBRADA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO POR REGION 1980/81

REGION	SUPERFICIE MZ.	%	PRODUCCION QQ	%	RENDIMIENTO QQ/MZ
I	23.645	31.5	311.465	35.9	13.2
II	25.830	34.4	257.078	29.7	10.0
III	14.598	19.5	165.193	19.1	11.3
IV	10.927	14.6	132.764	15.3	12.2
REPUBLICA	75.000	100	866.500	100	11.6

FUENTE: Anuario de Estadísticas Agropecuarias. 1980 1981 MAG.

A R R O Z

SUPERFICIE, PRODUCCION Y RENDIMIENTO POR REGION 1980/81

REGION	SUPERFICIE (MZ)	%	PRODUCCION QQ GRANZA	%	RENDIMIENTO QQ/GRANZA/MZ
I	4.464	18.6	248.575	18.8	55.7
II	5.311	22.1	297.416	22.5	56.0
III	1.853	7.7	112.107	8.5	60.5
IV	13.372	51.6	661.902	50.2	53.5
REPUBLICA	24.000	100	1.320.000	100	55.0

FUENTE: Anuario de Estadísticas Agropecuarias 1980 - 1981 MAG.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA CENTRAL
 1981

M A I C I L L O

SUPERFICIE SEMBRADA, PRODUCCION Y RENDIMIENTO POR REGION 1980-81

REGION	SUPERFICIE MZ	%	PRODUCCION QQ	%	RENDIMIENTO QQ/MZ
I	22.532	13.2	492.626	16.2	21.9
II	32.262	18.9	614.262	20.2	19.0
III	29.360	17.2	516.953	17.0	17.6
IV	86.546	50.7	1.417.059	46.6	16.4
REPUBLICA	170.700	100	3.040.900	100	17.8

FUENTE: Anuario de Estadísticas Agropecuarias. 1980 - 1981 MAG.

PARTICIPACION DE LOS GRANOS BASICOS EN EL MANZANAJE
TOTAL FINANCIADO POR EL BFA, 1975-1979

AÑOS	MAIZ		FRIJOL		ARROZ		MAICILLO		FINANCIAM.
	Mz.	%	Mz.	%	Mz.	%	Mz.	%	Total BFA
1975	63.632	55.7	11.190	9.8	12.329	10.8	3.845	3.7	114.232
1976	83.045	52.9	18.317	11.7	10.467	6.7	14.576	9.3	156.997
1977	83.502	47.8	16,854	9.6	8.820	5.0	28.547	16.3	174.688
1978	99,672	48.5	20.018	9.7	9.324	4.5	39.268	19.1	205.519
1979	132.790	48.0	30.962	11.2	14.598	5.3	61.163	22.1	276.811

FUENTE: Memorias BFA.

CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO EN EL SALVADOR

1 9 7 9

CONCEPTO	QUINTALES	PORCENTAJES
SECTOR PUBLICO	3.325.555	38.6
SECTOR PRIVADO	5.284.307	61.4
Totales	8 609.862	100

FUENTE: Análisis de la Demanda y de la Oferta de Servicios de
Mercadeo en El Salvador.

Situación Actual de la Disponibilidad de Almacenes
para Granos Básicos en El Salvador.

PRECIOS COMUNES MENSUALES DE GRANOS BASICOS AL CONSUMIDOR LIBRE DE CANTIDAD
 ENERO - DICIEMBRE 1980
 (COLONES POR LIBRA)

MESES	PRODUCTO		ARROZ A GRANEL		F R I J O L				
	MAIZ BLANCO	MAICILLO	1a. CLASE	2a. CLASE	ROJO CORRIENTE	ROJO DE SEDA	NEGRO TINECO	NEGRO MONO	BLANCO DULCE
ENERO	0.20	0.20	0.55	0.50	0.55	0.60	0.55	*	0.75
FEBRERO	0.20	0.20	0.60	0.55	0.60	0.65	0.60	*	0.80
MARZO	0.25	0.20	0.60	0.55	0.65	0.70	0.70	*	0.75
ABRIL	0.25	0.20	0.65	0.60	0.90	0.90	0.90	*	0.80
MAYO	0.25	0.25	0.65	0.60	1.10	1.20	1.10	*	1.00
JUNIO	0.25	0.25	0.65	0.60	1.20	1.25	1.10	*	1.10
JULIO	0.30	0.25	0.70	0.65	1.50	1.60	1.40	*	1.50
AGOSTO	0.30	0.25	0.75	0.70	1.40	1.50	1.30	*	1.50
SEPTIEMBRE	0.30	0.25	0.70	0.65	1.50	1.50	1.40	*	1.50
OCTUBRE	0.25	0.25	0.65	0.60	1.50	1.60	1.50	1.20	1.50
NOVIEMBRE	0.25	0.25	0.65	0.60	1.15	1.20	1.20	*	1.40
DICIEMBRE	0.25	0.30	0.60	0.55	1.10	1.20	1.10	*	1.40
COMUN	0.25	0.25	0.65	0.60	1.50	1.20	1.10	1.20	1.50
PROMEDIO ANUAL	0.26	0.24	0.65	0.60	1.10	1.16	1.07	1.20	1.17

* No hubo afluencia

FUENTE: ANUARIO DE ESTADISTICAS AGROPECUARIAS

1980 - 1981

MAIZ : PRECIOS PROMEDIOS ANUALES: 1976 - 1980 - PLAZA SAN SALVADOR

ANO	TIENDA MINORISTA (¢/LIBRA)	TRANSPORTISTA (¢/QQ)	MAYORISTA (¢/QQ)
1976	0.19	16.04	16.63
1977	0.26	21.79	23.30
1978	0.29	24.17	24.96
1979	0.25	17.17	19.00
1980	0.26	20.54	21.25



FUENTE: Dirección General de Economía Agropecuaria - MAG.

FRIJOL: PRECIOS PRIMEDIO ANUALES 1976 - 1980 PLAZA SAN SALVADOR

AÑO	TIENDA MINORISTA (¢/LIBRA)	TRANSPORTISTA (¢/QQ)	MAYORISTA (¢/QQ)
1976	0.62	51.45	51.40
1977	0.73	64.00	63.07
1978	0.78	67.87	69.03
1979	0.69	53.83	52.40
1980	1.16	101.96	104.25

FUENTE. Dirección General de Economía Agropecuaria - MAG.

ARROZ: PRECIOS PROMEDIO ANUALES 1976 - 1980, PLAZA SAN SALVADOR

AÑOS	TIENDA MINORISTA (¢/LIBRA)	TRANSPORTISTA (¢/QQ)	MAYORISTA (¢/QQ)
1976	0.62	37.16	38.16
1977	0.68	50.16	51.16
1978	0.73	53.75	54.83
1979	0.63	53.17	54.25
1980	0.65	55.92	57.25

FUENTE: Dirección General de Economía Agropecuaria - MAG.

MAICILLO : PRECIOS PROMEDIO ANUALES 1976 - 1980, PLAZA SAN SALVADOR

AÑOS	TIENDA MINORISTA (¢/LIBRA)	TRANSPORTISTA (¢/QQ)	MAYORISTA (¢/QQ)
1976	0.16	11.66	12.18
1977	0.23	19.22	19.60
1978	0.23	18.37	19.76
1979	0.23	16.29	16.83
1980	0.24	18.63	19.46

FUENTE: Dirección General de Economía Agropecuaria - MAG.

PRECIOS MINIMOS DE GARANTIA ESTABLECIDOS POR EL IRA Y PRECIOS DEL
MERCADO INTERNO DURANTE LOS AÑOS 1976-1980 (C*/00)

AÑO	M A I Z		F R I J O L		A R R O Z		M A I C I L L O	
	IRA	MERCADO	IRA	MERCADO	IRA	MERCADO	IRA	MERCADO
1976	19	18.05	64	51.40	50	38.16	16	12.18
1977	21	16.63	65	63.07	51	51.16	17	19.60
1978	23	22.30	69	69.03	53	54.83	18	19.76
1979	23	24.96	69	68.75	53	56.00	18	16.96
1980	24	24.75	100	104.25	53	57.25	18	19.46

FUENTE. Estadísticas Agropecuarias MAG

Evolución de las Formas de Comercialización de Granos Básicos.

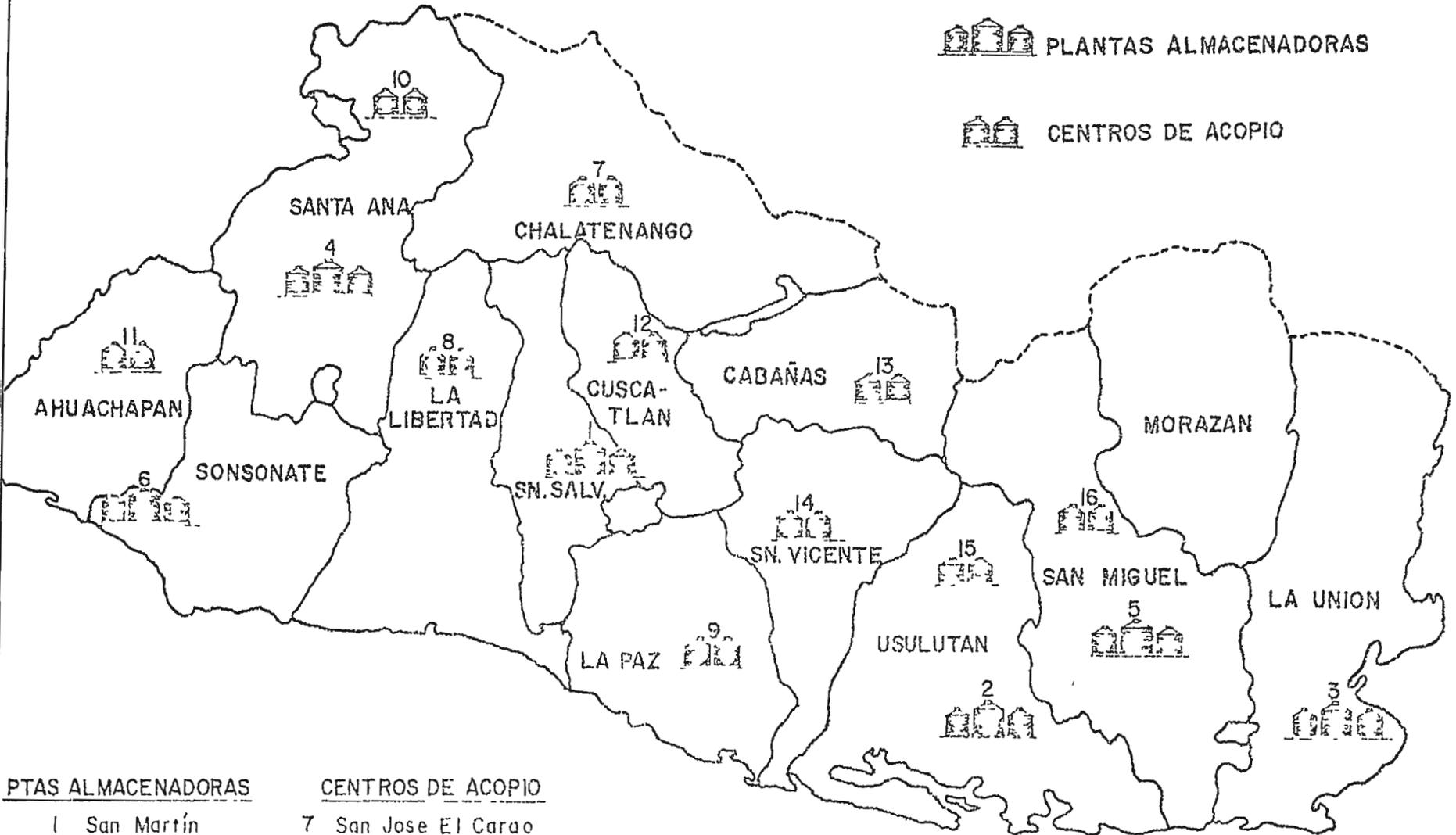
Tesis - Lic. Eulalia Jiménez - UCA - 1980.



PLANTAS ALMACENADORAS



CENTROS DE ACOPIO



PTAS ALMACENADORAS

CENTROS DE ACOPIO

- 1 San Martín
- 2 Usulután
- 3 La Unión
- 4. Santa Ana
- 5 San Miguel
- 6 Guaymango

- 7 San Jose El Carao
- 8 San Juan Opico
- 9 Zacatecoluca
- 10 Metapán
- 11 Ahuachapán
- 12 Suchitoto
- 13 San Isidro

CUESTIONARIO PARA INVESTIGAR LA COMERCIALIZACION DE GRANOS BASICOS EN
EL SALVADOR

- Nombre del entrevistado _____
- Tipo de negocio : _____
- Zona : _____
- Fecha : _____

1. ¿Cuáles de estos granos básicos vende usted?

Maíz

Arroz

Frijol

Maicillo

2. ¿Los granos básicos que distribuye o vende, los adquiere con? ^o

Productores o agricultores _____

Camioneros _____

IRA _____

Otros _____

Especifique _____

3. ¿Qué cantidad mensual estima usted que vende de los siguientes productos?

Maíz _____ quintales

Arroz _____ quintales

Frijol _____ quintales

Maicillo _____ quintales

4. ¿Qué tipo de empaque utiliza usted para vender estos productos?

Sacos de Yute o de fibra

Bolsas de papel

Papel periódico

Otros

Especifique _____

5. ¿Tiene usted alguna capacidad de almacenar sus productos?

Si

No

Si responde afirmativamente, conteste la No. 6

Si responde negativamente, continúe con la No. 7

6. ¿En cuántos quintales considera dicha capacidad?

Menos de 50 quintales

De 50 a 75 quintales

De 75 a 100 quintales

Más de 100 quintales

7. ¿Que forma de transporte utiliza usted en la compra de los citados productos?

		%
Camión	<input type="checkbox"/>	_____
Carreta	<input type="checkbox"/>	_____
Animal de carga	<input type="checkbox"/>	_____
Ferrocarril	<input type="checkbox"/>	_____
Otros	<input type="checkbox"/>	_____

Especifique _____

8. ¿Cuenta usted con alguna forma de financiamiento para sus actividades comerciales?

Si

No

Si responde afirmativamente, conteste la pregunta No. 9

Si responde negativamente, continúe con la No. 10

9. ¿Cuál o cuáles de estas instituciones le prestan este financiamient.

Banco de Fomento Agropecuario

FEDECREDITO

Bancos del Sistema

Otros

Especifique _____

10. ¿Qué canales de distribución utiliza usted para efectuar la venta de los granos básicos

- Mayorista
- Minorista
- Intermediario
- Fábricas de concentrados
- Consumidores

11. ¿Cuál o cuáles de los canales de distribución es el que mas utiliza

- Mayorista
- Minorista
- Intermediario
- Fábricas de concentrado
- Consumidores

12. Mencione usted los factores que toma en cuenta para determinar el precio de venta de sus productos.

13. De acuerdo a su criterio, ¿cuáles considera usted que son las principales plazas o mercados de los granos básicos en El Salvador?

B I B L I O G R A F I A

CASTRO ALVARADO, SALVADOR BALTAZAR. Tesis: Población, Desarrollo Rural y Migraciones Internas en El Salvador. Departamento de La Paz. Universidad José Simeón Cañas. 1977.

INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS.
"Mejoramiento de los Sistemas de Comercialización de Alimentos en los Países en Desarrollo" - 1976

INSTITUTO REGULADOR DE ABASTECIMIENTOS
"El IRA, sus Objetivos, Políticas y Organización" 1979

MEJIA FLORES, EDGAR ANTONIO
"La Comercialización de los Productos Esenciales y su Incidencia en la Producción Agropecuaria e industrial. Sus efectos en el Consumidor". Tesis - Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. 1976.

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA
"Análisis de la demanda y de la Oferta de Servicios de Mercado en El Salvador". 1973.

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA
"Situación Actual de la disponibilidad de almacenes para granos básico en El Salvador" 1979.

JIMENEZ ZEPEDA, MARIA EULALIA
"Evolución de las Formas de Comercialización de los Granos Básicos 1950 - 1978". Tesis - Universidad Centroamericana José Simeón Cañas 1980.

VAQUERO PAZ, ANGEL ROBERTO
"El Crédito en el Desarrollo Agropecuario". Tesis - Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. 1980.

RAYBURN D, TOUSLEY
EUGENE CLARK
FRED E: CLARK
"Principios de Mercadotecnia". Unión Tipográfica. Editorial Hispanoamericana. México

LYNDON O. BROWN
"Comercialización y Análisis del Mercado". Tercera Edición 1972.
Buenos Aires.

MANARELLI, VIRGILIO B.
"Notas sobre Mercadeo de Productos Agropecuarios". 1976

INSTITUTO REGULADOR DE ABASTECIMIENTOS
Evaluación del Programa de Compras, cosecha 1978-1979, Unidad de
Planificación.

CENTRO NACIONAL DE TECNOLOGIA AGROPECUARIA (CENTA)
Guía Técnica Agropecuaria, Documento Preliminar. 1980

DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS
Anuarios Estadísticos.

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA
Anuarios de Estadísticas Agropecuarias

MINISTERIO DE PLANIFICACION Y COORDINACION DEL DESARROLLO
ECONOMICO Y SOCIAL
Indicadores Económicos

MINISTERIO DE ECONOMIA. DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA Y
CENSOS.
III Censo Nacional Agropecuario 1971

RODRIGUEZ, A. CARLOS
CASTAÑEDA RUGAMAS, RICARDO
El Salvador, Perfil Demográfico

BANCO CENTRAL DE RESERVA DE EL SALVADOR
Revista Mensual, Noviembre - Diciembre 1980

UNIVERSIDAD DE KANSAS, U.S.A.,
Un análisis del almacenamiento de granos y problemas de Estabi-
lización de Precios en El Salvador. Agosto 1972.



BOZA DELGADO, CARLOS ERNESTO

"La Producción de Granos Básicos en El Salvador". Tesis. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. 1975.

COLINDRES, EDUARDO

"Fundamentos Económicos de la Burguesía Salvadoreña. El Salvador UCA Editores, Primera Edición 1977.

REVISTA ECA, Marzo 1981. pp. 173-180. Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas".

TEJADA HEREDIA, RANDOLFO

ALVAREZ URBINA, OSCAR RENE

Mercadeo del Pescado y algunas Medidas para el Fomento del Consumo en la Población de El Salvador. Tesis. Universidad de El Salvador. 1978.

WELDON J. TAYLOR ROY T. SHAW, Jr.

Mercadotecnia, un Enfoque Integrador, Editorial Trillas. México 1977

STEPHEN P. SHAO

Estadística para Economistas y Administradores de Empresas. Herrero Hermanos, Sucs., S.A. México. VII Edición. 1973.