

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS



ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACION
COOPERATIVA PARA LOS GRANOS
BASICOS EN EL SALVADOR

TESIS

PRESENTADA POR

CARLOS ALFREDO MONTALVO

PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA

SEPTIEMBRE DE 1973



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTOR

Dr. Juan Allwood Paredes

SECRETARIO GENERAL

Dr. Manuel Atilio Hasbún

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

DECANO

Dr. Carlos Alberto Rodríguez Gutiérrez

SECRETARIO

Lic. Mario Edgar Larín

TRIBUNAL EXAMINADOR

Presidente: Lic. Carlos Pocasangre López

1er. Vocal: Lic. María Esperanza Romero G.

2o Vocal: Lic. Héctor Arnoldo Peñate F.

DEDICATORIA

A mis padres, con todo cariño y agradecimiento

A Aída, con inmenso amor

I N D I C E

INTRODUCCION

PARTE A

DIAGNOSTICO DE LA PRODUCCION Y EL MERCADEO DE LOS GRANOS BASICOS EN EL SALVADOR

C A P I T U L O I 6

PRODUCCION DE GRANOS BASICOS

1 1- Tenencia de la tierra y formas de Explotación	6
1 2- Comportamiento y Distribución de la oferta total	11
1 3- Financiamiento	20

C A P I T U L O II 25

ANÁLISIS DEL SISTEMA ACTUAL DE MERCADEO DE LOS GRANOS BASICOS EN EL SALVADOR

2 1- Funciones y Servicios de Mercadeo	25
2 2- Políticas de precios para los granos básicos	40
2 3- Estructura Comercial e Intermediarios	46

P A R T E "B"

LAS COOPERATIVAS AGRICOLAS Y SU ORGANIZACION PARA EL MERCADEO DE LOS GRANOS BASICOS EN EL SALVADOR -

C A P I T U L O III 52

IMPORTANCIA DE LAS COOPERATIVAS EN EL MERCADEO DE GRANOS BASICOS

3.1- El movimiento cooperativo en la Producción Agrícola.	52
3.2- Tipos de cooperativas, sus objetivos y funciones	58
3.3- Ventajas de la Comercialización Cooperativa y los limitantes a su desarrollo -	62
3.4- Aspectos Institucionales	67

C A P I T U L O I V 70

ITUACION DE LAS COOPERATIVAS AGRICOLAS EN EL SALVADOR.-

1- Antecedentes.-	70
2- Organización y Funcionamiento de las Cooperativas.	77
3- Producción de Granos Básicos -	80
4- Prácticas Comerciales de las Cooperativas y sus socios -	89
5- Experiencia Crediticia.-	100

C A P I T U L O V 105

BASES DE UN PROGRAMA DE MEJORAMIENTO DEL MERCADEO DE GRANOS BASICOS POR MEDIO DE COOPERATIVAS

1- Aspectos Generales de Organización.-	105
2- Bases del Programa de Mejoramiento	108
3- Desarrollo del Programa de Mejoramiento -	113

CONCLUSIONES 116

RECOMENDACIONES 120

NEXOS

BIBLIOGRAFIA



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

El presente trabajo desarrollado durante el Seminario de Graduación correspondiente al Año Académico 1971-1972, de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador, ha pretendido realizar un análisis socio-económico de los problemas con que se enfrentan las Cooperativas Agrícolas, principalmente desde el punto de vista comercial, para su eficaz participación como agentes de mercadeo en el proceso de distribución de los granos básicos, como son el maíz, el arroz, el frijol y el maicillo.-

Para la realización del trabajo en forma más completa, se han analizado los problemas relacionados con la producción, el crédito, la asistencia técnica y otros, de las mismas cooperativas, que de una u otra manera influyen en que a éstas se les planteen obstáculos para la ejecución de una comercialización eficiente.- Por otra parte, considerando que tales asociaciones no actúan en forma aislada, sino que su acción está enmarcada dentro del proceso general de la producción y el mercadeo de los granos básicos, se ha efectuado un análisis a nivel global de estos últimos aspectos económicos, ya que ellos determinan en gran parte, la problemática ya referida para dichas organizaciones -

Del análisis mencionado se ha tratado de formular una estrategia que permita, principalmente, mejorar las operaciones de mercadeo de las cooperativas agrícolas, y que al mismo tiempo, aquélla involucre un mecanismo para corregir las deficiencias más importantes de que adolece el proceso comercial de los granos básicos -

En este sentido, la estrategia se concibe como una acción planeada, que se traduce en un Programa de Mejoramiento del Mercadeo para los granos básicos, el cual se basa principalmente en un proceso de organización comercial de las cooperativas, y en la puesta en práctica de ciertas medidas tendientes a solucionar algunos problemas originados en la estructura general de la producción y el mercadeo de dichos productos en nuestro país.- Hay que aclarar que el mencionado Programa de Mejoramiento, se ha concebido previendo que, puede ser una forma alternativa de lograr mayores niveles de eficiencia en el sistema de producción y mercadeo, y que los resultados positivos dependerán más que todo de las decisiones que se pongan en práctica en el campo de la Política Agrícola -

Además, tomando en cuenta en que hasta el momento, tanto de la parte de los economistas, como de los especialistas en el análisis del mercado, no existe un acuerdo definido acerca de las posibles diferencias existentes entre los conceptos, mercadeo y comercialización, durante el trabajo realizado, ambos términos se han usado como sinónimos, cuyo significado es en forma similar al denominado en inglés "Marketing", es decir, el análisis de los procesos, funciones o servicios y de las instituciones o personas, que involucra el traslado de los bienes y servicios, desde las fuentes de producción hasta los centros de consumo.-

Para la realización del presente trabajo se han considerado las siguientes hipótesis

- a) De la producción de granos básicos depende un número elevado de pequeños y medianos cultivadores, que se encuentran marginados con respecto al mercado -
- b) Si bien es cierto que algunos problemas de tipo comercial, se originan en la organización y funcionamiento de las cooperativas agrícolas en sí, existen algunos otros que se generan en la estructura general del sistema de producción y mercadeo que inciden en la problemática comercial de dichas asociaciones.-
- c) Por otra parte, considerando la estructura económica prevaleciente en el país, es decir, la forma en que se encuentra organizado el sistema productivo-distributivo y el conjunto de relaciones determinadas por todos los factores condicionantes de aquellos procesos básicos de la economía, se prevé, que con una orientación planificada de las cooperativas, éstas podrían constituirse en un apropiado instrumento alternativo, para un mejor ordenamiento del sistema de mercado -
- d) Aún cuando hasta el momento las cooperativas agrícolas existentes no han actuado como verdaderos agentes de mercadeo, la experiencia acumulada por el movimiento cooperativo, puede servir de valiosa ayuda para el logro del objetivo antes anunciado -
- e) Aún cuando se considere que no se han resuelto completamente los problemas inherentes a la producción,

tanto de las cooperativas como de los pequeños y medianos agricultores en general, pues todavía existen problemas en lo que se refiere a los sistemas de tenencia de la tierra, la asistencia técnica y el crédito, se piensa, que los problemas de mercadeo están incidiendo fuertemente en el desenvolvimiento económico y social de aquéllos, ya que la inestabilidad en los precios y la existencia de mercados inseguros, no presentan incentivos al desarrollo ordenado de la producción.-

- f) Por último se estima, que cualquier medida aplicada, cuyo objetivo sea el introducir mayor eficiencia comercial en las cooperativas, debe ser complementada con otras en relación a la estructura general de la producción y el mercadeo, ya que aquéllas forman parte y se relacionan directamente con dicha estructura -

Para cumplir con los objetivos de la investigación, -- previamente se consultó la bibliografía disponible y lo que otros autores han escrito en relación al tema.- Posteriormente se realizó una revisión sobre informaciones de carácter general acerca del proceso productivo y comercial existente.- Además como punto importante, se menciona la realización de un encuesta sobre treinta y seis cooperativas -- agrícolas distribuidas en casi todo el país, cuyo objetivo fue el detectar los problemas comerciales que afrontan, y aquellos otros que inciden en el mercadeo de dichas asociaciones, habiéndose obtenido informaciones sobre:

Organización y funcionamiento

Producción

Prácticas Comerciales

Crédito y asistencia técnica

En la ejecución de dicha encuesta, se investigaron veinte Cooperativas promovidas por la Fundación Promotora de Cooperativas y dieciseis Cooperativas asistidas -- técnicamente y financieramente por la Administración de Bienestar Campesino (A.B.C.), a fin de poder efectuar -- comparaciones entre ambos tipos de movimientos cooperativos.-

El trabajo se compone de dos partes principales , La primera constituida por dos capítulos que se refieren a un diagnóstico general de la producción y el mercadeo de los granos básicos en El Salvador, y que constituyen el marco de referencia dentro del cual operan las cooperativas agrícolas -

La segunda, formada por tres capítulos, que se refieren específicamente a las cooperativas agrícolas y su organización para el mercadeo. El capítulo III, destaca la importancia que presentan las mencionadas asociaciones desde el punto de vista comercial. El capítulo IV, presenta los problemas comerciales de las cooperativas y la situación que para ellas significa la producción, el crédito y la asistencia técnica. En el Capítulo V, después de haber analizado las condiciones generales del proceso de mercadeo y la situación de las cooperativas agrícolas, se propone las bases de un Programa para el Mejoramiento del Mercadeo de granos básicos a través de una estructura comercial cooperativista, que permita resolver los problemas inherentes a la producción y el mercadeo de los productos mencionados; y que al mismo tiempo signifique una estructura socio-económica para los pequeños y medianos productores que los capacite para ser promotores de su propio desarrollo.-

En definitiva, con el trabajo de investigación desarrollado en esta forma, se ha pretendido demostrar - que los problemas económicos y en especial los de carácter comercial, que afrontan las cooperativas agrícolas, no son del todo insuperables, y por lo tanto, con una orientación más racional de las mismas, podría lograrse que dichas asociaciones pudieran constituirse en valiosos instrumentos de mercadeo de granos básicos, sector que ocupa un lugar destacado en la agricultura de El Salvador -

Hay que mencionar, que cuando se hace referencia a la Administración de Bienestar Campesino (A.B.C), - se quiere indicar al Banco de Fomento Agropecuario, debido a que éste fue creado en fecha posterior a la realización del presente trabajo.-

P A R T E "A"

DIAGNOSTICO DE LA PRODUCCION Y EL MERCADEO
DE LOS GRANOS BASICOS EN EL SALVADOR

CAPITULO I
PRODUCCION DE GRANOS BASICOS

I.I- Tenencia de la Tierra y Formas de Explotación.-

Como la finalidad básica del presente trabajo, es la de analizar las condiciones en que se presenta el mercadeo de granos básicos en El Salvador, particularmente a nivel de las Cooperativas Agrícolas, se tratará de hacer resaltar los problemas originados desde la producción que inciden desfavorablemente más tarde en el proceso comercial, así como los factores que están condicionando el desarrollo ordenado de aquél, en función de las necesidades del mercado, ya sea nacional o internacional.-

Por lo tanto el problema estructural de la tenencia y forma de explotación de la tierra agrícola en El Salvador y su incidencia en el crecimiento del sector y del desarrollo económico, se analizará en términos generales, - por cuanto ya ha sido tratado por otros investigadores de la economía agrícola, haciéndose referencia únicamente a las incidencias que desde el punto de vista comercial, efectúa dicha tenencia sobre la producción de granos básicos.-

Ahora bien, "la llamada crisis agrícola", que tiene como origen la excesiva concentración de la propiedad en pocas manos y los consiguientes sistemas de tenencia - que ello origina, crean problemas para el ordenamiento - del sistema de mercadeo, que entre otros se puede mencionar .-(1)

(1) Rafael Menjivar-Reforma Agraria-Guatemala, Bolivia,- Cuba. Editorial Universitaria, El Salvador 1969 , Pags. 77-78

- a) el lento crecimiento de la producción agrícola en relación con el aumento de la población,
- b) obtención de una producción fragmentada en numerosas pequeñas explotaciones de bajo rendimiento económico,
- c) obtención de productos de calidades no completamente adecuadas a las exigencias del mercado,
- d) obtención de productos a niveles de costo, que no están de conformidad con los niveles de precio del mercado y de los ingresos de los consumidores, etc

No menos importante y quizá más influyente, cuando se analizan los factores que dan origen al problema comercial, es la estructura de oferta y demanda, originada -- precisamente por las formas de tenencia de la tierra -- prevalecientes y sus condiciones de explotación -

En gran parte de América Latina, y posiblemente con mayor peculiaridad en El Salvador, un volúmen importante de alimentos y materias primas, proviene de un número -- considerable de pequeños y medianos agricultores, cuya -- producción llega principalmente a través de intermediarios de toda índole, en forma desordenada y fragmentada en pequeñas partidas, concentrada en un corto período de tiempo, a veces con gran dispersión geográfica e indebidamente clasificada, etc -

El cuadro I presenta la situación en que se encontraba la tenencia de la tierra y la distribución de la superficie trabajada según el tamaño de las explotaciones para el año 1971 en El Salvador.-

Como puede observarse, existe una elevada concentración de las explotaciones en los estratos de menor superficie, por ejemplo, el 70 8% del total de explotaciones están comprendidas entre aquellas que van desde menos de 1 Ha hasta 1 99 Has. En cambio, a medida que se aumenta el tamaño de la explotación, se disminuye drásticamente el número de aquellas -

De la estructura antes mencionada se desprende que, existe una oferta atomizada de los productos agrícolas que se destinan al mercado interno, particularmente en los granos básicos.-

Aunque no se dispone de datos concretos, se prevé, la existencia de un poder oligopsonístico en los intermediarios, que con sus prácticas especulativas y su po-

der económico, les permite aprovecharse en forma ventajosa de esa estructura de la oferta, es decir, comprando a precios bajos la producción ofrecida en venta por los pequeños y medianos productores, para luego venderla a precios más elevados en el mercado.-

Además, aquella estructura de la oferta, sumada a la falta de una venta unificada (asociaciones Agrícolas), a la deficiencia de la información comercial, a los malos sistemas de medios de comunicación y transporte, a los bajos niveles educativos de los productores y a la falta de un crédito organizado, hace que las operaciones especulativas de los intermediarios provoquen serias fluctuaciones de precios y márgenes de comercialización, que no corresponden en muchos casos al valor agregado de los servicios prestados durante el proceso de distribución, originando así, fuertes transferencias de ingreso de los productores y consumidores hacia los intermediarios. Esto sucede de manera muy marcada en productos alimenticios, como los cereales, los cuales son producidos en su mayoría por los pequeños y medianos agricultores.

Aunque hasta el momento no existe una definición precisa de lo que es un pequeño o mediano productor, el Ministerio de Agricultura y Ganadería al realizar anualmente las estimaciones de la producción nacional de maíz, ha establecido una clasificación de productores en tres estratos, que se presentan de la siguiente manera

I	20 Mzs. y más	= 14	Has. y más
II	5 Mzs. a 20 Mzs.	= 3.5	Has. a 14 Has.
III	0 Mzs. a 5 Mzs.	= 0	Has. a 3.5Has.

No obstante que la anterior clasificación, obedece más que todo al volumen de producción obtenida por explotación y al tamaño de la misma, se puede decir que para fines prácticos puede ser considerada aceptable, si se toma en cuenta que en el estrato III (0a 3.5 Has) un productor produce más que todo para su consumo y a un nivel bajo de tecnificación. En cambio, en el estrato II (3.5. Has. a 14 Has.), el productor, además de

ito-abastecerse, produce principalmente para el mercado y con un nivel de tecnificación mayor. Así pues, aunque considerando esta manera el concepto de pequeño y mediano productor, se hace destacar, que es necesario realizar estudios económicos más específicos para una adecuada definición de tales conceptos. Para el presente trabajo se considerarán aquéllos, tal como han sido mencionados, tomando en cuenta que desde el punto de vista comercial, ambos tipos de productores no pueden ejercer prácticamente ningún impacto comercial representativo a cualquier nivel del proceso comercial de los granos básicos.

Por otra parte, la estructura de la tenencia de la tierra y la producción de aquellos productos, es muy importante en el proceso de mercadeo, por cuanto dichas formas de tenencia han determinado que muchas prácticas comerciales eficientes sean de difícil introducción y que el proceso de mercadeo no sea adecuadamente organizado.

El hecho de que la tierra en propiedad, correspondiente a las explotaciones de menor tamaño sea de cuantía muy limitada, hace que los pequeños productores posean un poder de regateo prácticamente nulo ante los intermediarios, que el manejo de las cosechas sea ineficiente y sus costos de producción sean relativamente altos, pues la asistencia técnica y el crédito para ellos son muy limitados. Además, debido a que una parte considerable de la tierra bajo cultivo, concentrada en las explotaciones de menor tamaño, sea trabajada en forma de arrendamiento y colonización, hace que el acceso de los pequeños y medianos productores al crédito institucional y a la asistencia técnica sea muy difícil, debido principalmente a que las fuentes institucionales para otorgar el financiamiento, exigen por general, garantías de tipo inmobiliario, y además, el crédito solicitado por un pequeño productor en forma individual no representa una demanda crediticia considerable que sea atractiva para las fuentes de financiamiento tanto en la fase de producción así como en la de mercadeo. Como consecuencia de lo anterior, se elevan los costos de producción por el bajo uso intensivo de la tierra, y las condiciones en que se obtienen los productos muchas veces no corresponden a las exigencias del mercado, en el cual la mayor parte de los consumidores está constituida por personas de bajos ingresos, particularmente en el caso del maíz y el frijol, que son los productos básicos de la dieta alimenticia en El Salvador.

C U A D R O I

NUMERO DE EXPLOTACIONES Y SUPERFICIE TRABAJADA POR REGIMEN DE TENENCIA Y TAMAÑO DE EXPLOTACION
(SUPERFICIE EN HECTÁREAS) 1971

TAMAÑO DE EXPLOTACIONES	EXPLOTACIONES		PROPIEDAD		ARRENDAM SIMPLE		PROP Y ARRENDAM.SIMPLE		OTRAS FORMAS	
	Número	%	Hectáreas	%	Hectáreas	%	Hectáreas	%	Hectáreas	%
Menores de 1 Ha	132 907	48.8	17 091	1.5	29 701	27.3	7 955	5.8	15 821	15.9
De 1 a	59 842	22.0	26 079	2.3	26 973	24.8	17 829	12.9	12 203	12.3
De 2 a	44 002	16.2	73 007	6.5	18 334	16.8	29 109	21.1	13 713	13.8
De 5 a	15 730	5.8	81 271	7.3	4 853	4.5	20 815	15.1	5 651	5.7
De 10 a	8 977	3.3	105 464	9.4	3 715	3.4	13 950	10.1	3 437	3.5
De 20 a	6 772	2.4	192 459	17.2	2 606	2.4	14 856	10.8	3 146	3.2
De 50 a	2 241	0.8	135 343	12.1	3 645	3.3	9 474	6.9	6 378	6.4
De 100 a	1 115	0.4	133 823	12.0	6 332	5.8	8 019	5.8	5 340	5.4
De 200 a	640	0.2	159 288	14.2	10 732	9.9	9 391	6.8	12 839	12.9
De 500 a	141	0.1	85 653	7.7	1 950	1.8	3 030	2.3	5 914	6.0
De 1 000 y Más	65	0.0	108 602	9.7	-	-	3 269	2.4	14 799	14.9
T O T A L	272 432	100.0	1 118 080	100.0	108 841	100.0	137 697	100.0	99 241	100.0

FUENTE Avance Tercer Censo Agropecuario 1971

Por último, un hecho muy importante a destacar es, que las formas de tenencia como el arrendamiento y la colonización, han determinado la existencia desde tiempos remotos - de formas de mercado (mercados locales o de acopio) que no se adaptan a las necesidades del desarrollo del sector agrícola, ya que los pequeños y medianos productores no participan a escalas comerciales que les permitan obtener mayores ingresos, siendo de esta forma explotados por diversos tipos de intermediarios, quienes se quedan con los ingresos - que corresponderían a los pequeños agricultores como compensación a sus esfuerzos productivos, obstaculizando así el aumento de su nivel de bienestar -

1.2- COMPORTAMIENTO Y DISTRIBUCION DE LA OFERTA TOTAL -

1) PRODUCCION INTERNA -

De acuerdo al Censo Agropecuario de 1971 y siguiendo la clasificación por estratos de los productores ya mencionada en el punto 1.1, la distribución porcentual de la producción de granos básicos se presenta de la siguiente manera

MAIZ (1)		FRIJOL (1)		ARROZ (1)		MAICILLO (1)	
PRODUCCION	%	PRODUCCION	%	PRODUCCION	%	PRODUCCION	%
86 802	19 7	7 398	18 5	12 727	46 8	14 644	10 9
78 116	17 7	6 951	17 3	4 698	17 3	21 794	16 3
276 603	62 6	25 707	64 2	9 767	35 9	97 288	72 8
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
441 521	100 0	40 066	100 0	27 192	100 0	133 726	100 0

Avance Tercer Censo Agropecuario 1971, Pag -46 -

En Toneladas Métricas -

Como puede notarse en los datos, la participación más importante en la producción está representada por los pequeños - (III) y medianos (II) productores, principalmente los primeros, que hasta el momento poseen una limitada capacidad tecnológica, utilizando en gran parte sistemas tradicionales de producción.

A pesar de que en general la producción se ha incrementado durante el período 1960/61 - 1970/71, dicho incremento originado por los aumentos, tanto en la superficie como en los rendimientos, ha variado de acuerdo al producto que se trate. En el cuadro II se puede notar, que en el caso del maíz y el arroz, el aumento en la producción se ha debido más que todo por la evacuación de los rendimientos por unidad de superficie. Esto se debe a que en dichos productos se ha utilizado en forma más inensiva, semillas mejoradas, así como fertilizantes e insecticidas. En cambio el aumento en la producción de frijol y maicillo, se ha obtenido principalmente de los incrementos en la suerficie cultivada.-

C U A D R O II

INDICE SOBRE LA SUPERFICIE Y RENDIMIENTOS EN LA PRODUCCION DE GRANOS BASICOS EN EL SALVADOR

(BASE AÑOS COSECHA 1960/61)

CHA	M A I Z		M A I C I L L O		F R I J O L		A R R O Z	
	SUPERF	RENDI.	SUPERF	RENDI.	SUPERF	RENDI	SUPERF.	RENDI
	109	105	127	101	117	135	121	143
	117	127	123	113	132	113	181	138
	108	108	119	110	142	119	257	150
	112	128	130	116	158	129	251	157
	109	143	131	120	164	154	98	180
	116	175	142	126	180	159	109	201

	1 9 6 2 / 1 9 6 3			1 9 6 5 / 1 9 6 6			1 9 6 7 / 1 9 6 8			1 9 7 0 / 1 9 7 1		
	T	M	Particip Relativa	T	M	Particip Relativa	T	M	Particip Relativa	T	M	Particip Relativa
MAIZ												
Producción												
Por Zonas	212 942	100%		203 006	100%		208 840	100%		363,078	100%	
OCCIDENTAL	46 653	22%		43 147	21%		35 571	17%		73,609	20%	
CENTRAL	81 004	38%		93 653	46%		105 720	51%		176,829	49%	
ORIENTAL	85 285	40%		66 206	33%		67 549	32%		112,640	31%	
PRODUCCION POR COSECHA	212 942	100%		203 006	100%		208 840	100%		363,078	100%	
PRIMERA (INVIERNO)	182 813	86%		193 172	95%		188 600	90%		338 160	93%	
SEGUNDA (VERANO)	26 710	12%		6 112	3%		14 720	7%		18 064	5%	
TERCERA (APANTE)	3 419	2%		3 722	2%		5 520	3%		6 854	2%	
MAICILLO												
Producción												
Por Zonas	111 745	100%		105 611	100%		108 100	100%		147 186	100%	
OCCIDENTAL	27 410	25%		20 107	19%		18 050	17%		24 430	17%	
CENTRAL	34 882	31%		41 515	39%		59 561	55%		70 095	48%	
ORIENTAL	49 453	44%		43 989	42%		30 489	28%		52 661	35%	
FRIJOL												
Producción												
Por Zonas	18 352	100%		16 546	100%		17 486	100%		29 877	100%	
OCCIDENTAL	2 210	12%		4 574	28%		4 903	28%		8 270	28%	
CENTRAL	12 284	67%		11 216	68%		11 398	65%		18 612	62%	
ORIENTAL	3 858	21%		756	4%		1 185	7%		2 995	10%	
PRODUCCION POR COSECHA	18 352	100%		16 546	100%		17 485	100%		29 877	100%	
PRIMERA (INVIERNO)	3 490	19%		9 011	54%		8 920	51%		13 004	44%	
SEGUNDA (VERANO)	13 056	71%		5 773	35%		6 909	40%		14 265	48%	
TERCERA (APANTE)	1 806	10%		1 762	11%		1 656	9%		2 608	8%	
ARROZ												
Producción												
Por Zonas	16 663	100%		22 669	100%		50 600	100%		28 750	100%	
OCCIDENTAL	2 050	12%		2 820	13%		5 962	12%		7 740	27%	
CENTRAL	10 597	64%		16 638	73%		37 301	73%		15 913	55%	
ORIENTAL	4 016	24%		3 211	14%		7 337	15%		5 097	18%	

Por otra parte, el crecimiento en la producción interna hasta los últimos años, no había sido lo suficiente, particularmente en el caso del frijol, por cuanto al mismo tiempo se tuvo que efectuar importaciones, las cuales han variado de acuerdo a los cambios en la producción interna, los precios del mercado, el manejo de las existencias y los requerimientos en el consumo interno

Durante el período 1962/63 - 1970/71, la producción de granos básicos se incremento de la siguiente manera

Maíz	con el	6 9%	promedio anual		
Maicillo	" "	3 5%	" "	"	"
Frijol	" "	6 3%	" "	"	"
Arroz	" "	7 1%	" "	"	"

La menor tasa de crecimiento mostrada por la producción de maicillo, posiblemente se debe a que aquélla ha sido determinada en gran parte por la demanda de dicho producto en la elaboración de concentrados para la producción avícola, y ésta ha tendido a estancarse durante los últimos cinco años debido a una relativa saturación del mercado nacional y centroamericano.-

Hay que destacar que el rompimiento de las relaciones comerciales con Honduras a partir de mediados de Julio de 1969, ha originado un fuerte impulso en la producción interna, ya que en los años anteriores dicho país abastecía de manera importante a El Salvador, particularmente en el caso del frijol -

El cuadro III, presenta los cambios ocurridos en el comportamiento de la oferta interna de granos básicos - Las posibles consecuencias en la demanda de servicios comerciales, como el almacenamiento y el transporte, se verificarán en el análisis del Capítulo II, cuando se traten las funciones y servicios de mercadeo -

Como se dijo anteriormente, la producción interna de granos básicos ha acusado una tendencia creciente durante el período 1962/63 - 1970/71 -

En términos generales, para todos los productos, se ha notado que la producción ha tendido a desplazarse de la zona oriental hacia la zona central del país - Este fenómeno se ha originado principalmente, por el fuerte impulso canalizado a la producción de algodón, en la zona oriental.- Esto puede comprobarse cuando se observa un aumento de la participación relativa de la zona central en

la producción interna y una disminución muy significativa en la correspondiente a la zona oriental.- En lo que respecta a la zona occidental, puede notarse que su participación relativa en la producción de frijol y arroz, se ha visto incrementada fuertemente, en cambio, en la producción de maíz y maicillo, dicha participación se ha visto disminuida -

No obstante, hay que aclarar que, cuando se analiza la producción de granos básicos en términos absolutos, en las tres zonas de producción se nota un aumento de aquéllas, pero con una tendencia a concentrarse en la zona central del país.-

Este comportamiento de la producción según las diferentes zonas, hace pensar, por un lado, que se ha aumentado el déficit de los servicios de mercadeo, particularmente del almacenamiento, por otro, que dicho déficit tiende a ser aún mayor en la zona central del país, dada su alta participación en la producción -

Cuando se analiza la producción por cosechas, solamente hay que referirse al maíz y al frijol, ya que en el caso del arroz y el maicillo solamente se da una cosecha anualmente - Para los dos primeros productos se dan tres cosechas la de invierno, la de verano y la de apante.-

En el caso del maíz, no menos del 86 % de la producción se obtiene en la primera cosecha (invierno), la cual se ha incrementado durante el período en estudio - En la producción de frijol, se nota que ha habido una fuerte sustitución de la segunda cosecha (verano) por la primera cosecha (invierno), prácticamente en la misma magnitud (aproximadamente 24%) - Lo anterior es muy significativo, si se considera, que la producción de granos básicos tiende a concentrarse en una misma época del año, lo cual significa una demanda estacional fuerte en los servicios de almacenamiento y transporte, particularmente en el segundo, el problema se vuelve mayor, por cuanto, durante la misma época se recolecta las cosechas de café, algodón y azúcar, que también demandan en cantidad considerable el servicio de transporte, lo que provoca graves situaciones para el transporte de los granos básicos.-

Por último, en el caso específico del maíz, la concentración de la producción en la primera cosecha (invierno), juega un papel decisivo en los precios y las condiciones - generales del mercado, por cuanto, constituye más de las cuatro quintas partes de la producción anual -

11) IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE GRANOS BASICOS

El comportamiento de la oferta de origen externo - ha sido de manera diferente, según el producto que se trate, y aquél ha estado en relación bastante directa con la situación de la producción interna y la demanda del mercado nacional -

La incidencia de las importaciones sobre la producción interna se hace sentir fuertemente, cuando en las épocas de cosecha se importan grandes volúmenes de productos, que provocan una afluencia de los mismos al mercado en una proporción excesiva en relación a las necesidades de consumo, - provocando así un envilecimiento de los precios que luego - se traduce en una inestabilidad de la producción y en una - falta generalizada de adecuación entre la oferta y la demanda -

Para tener un conocimiento más claro de la incidencia del comercio exterior, particularmente de las importaciones de granos básicos en la producción y el mercado interno, se presenta el Cuadro IV que contiene cifras de importación y exportación para el período 1966 - 1970 -

M A I Z.

Ha sido uno de los que más ha presentado una situación deficitaria, y por lo tanto sus importaciones netas han sido bastante elevadas, no obstante, durante el período 1966-1969, aquéllas se redujeron de 59 228 T.M. a 10 076 T.M., o sea una disminución del 44.6% promedio anual -

El año 1970 presenta una situación diferente de las importaciones, y no se compara, pues este cambio total en dichas importaciones ha sido accidental y como consecuencia del rompimiento de las relaciones comerciales con Honduras a partir de mediados de 1969, que había sido tradicionalmente el abastecedor principal de maíz para El Salvador en el área centroamericana.-

Es de mencionar que a partir de 1966, año en que entró

en vigencia el Protocolo de Limón, mediante el cual se eliminaron totalmente los aranceles para las transacciones comerciales de granos básicos entre los países del Mercado Común Centroamericano, la relación de competencia fué mas favorable para la producción de Honduras, país en que los costos de producción son relativamente menores, en relación a los que se dan en El Salvador, dando lugar así a una actividad comercial bastante elevada entre comerciantes de ambos países.-

F R I J O L

El déficit en la producción de frijol en relación a las necesidades de consumo interno ha sido aún mayor que el correspondiente al maíz, - pues durante 1960-1969, las importaciones representaron aproximadamente el 50% de la oferta total.-

Una de las causas más importante de tal hecho, ha sido la ventaja comparativa para la producción de Honduras, quien por las razones ya - enunciadas, había sido el abastecedor más importante para el país a nivel del área centroamericana. En efecto, si se comparan los costos de - producción entre aquel país y el nuestro se observa, que mientras en El Salvador, el costo de producción de un quintal varía de ¢ 11.82 a nivel tecnificado a ¢ 16.95 a nivel tradicional; en Honduras, el costo - por quintal de frijol producido, oscila desde un mínimo de ¢ 5.51 hasta un máximo de ¢ 11.39.- (1)

A partir del año 1969, como consecuencia de la ruptura de las relaciones comerciales con aquel país, se incrementaron las importaciones procedentes de Guatemala y Nicaragua y las de terceros países, por un lado, por otro, la producción nacional se aumentó de 28 416 T.M., en 1967/68 a 31.689 T.M. en 1968/69. Este efecto sustitutivo de importaciones por producción nacional refleja una disminución en el ingreso real del consumidor, debido al consumo de un producto a costo y precio más elevado y, por lo tanto, se deben realizar mayores esfuerzos de asistencia técnica e investigación a fin de reducir al mínimo posible los costos en la producción nacional y no incentivar producciones a costo del ingreso del consumidor nacional.-

(1) Análisis Económico del Cultivo de Frijol en los Departamentos de San Vicente, Cabañas, Cuscatlán, y San Salvador, El Salvador, Juan Antonio Aguirre y Ramón Oviedo, Convenio - II CA/ZN-ROCAP, Publicación No. 97, Guatemala 1972 - Pags. - 2-10.-

(EN TONELADAS METRICAS)

	1 9 6 6			1 9 6 7			1 9 6 8			1 9 6 9						
	MAIZ	FRIJOL	ARROZ	MAICILLO	MAIZ	FRIJOL	ARROZ	MAICILLO	MAIZ	FRIJOL	ARROZ	MAICILLO				
EXPORTACIONES	2 929	1 737	6 873	939	8 401	2 998	13 648	6 845	265	910	23 421	807	743	272	11 717	2 723
ENTROAMERICA	2 926	1 537	6 861	939	8 401	2 808	13 637	6 845	265	910	22 328	807	743	272	7 972	2 723
GUATEMALA	24	309	2 460	--	4 930	970	1 753	2 983	104	313	1 601	370	649	110	1 762	2 723
COSTA RICA	367	612	3 381	274	1 426	96	6 498	1 164	134	52	7 030	137	85	6	6 086	--
NICARAGUA	1 005	212	982	664	1 185	110	5 326	2 698	27	10	11 446	300	8	--	--	==
COSTA RICA	1 530	403	38	1	860	1 632	59	-	-	535	2 251	-	--	156	123	--
PANAMA	-	-	-	-	-	=	-	-	-	-	-	-	-	-	-	--
RESTO DEL MUNDO	3	200	12	-	-	190	11	-	-	-	1 093	-	-	-	3 745	--
IMPORTACIONES	62 155	13 496	6 145	2 619	14 543	14 481	2 115	88	46 829	15 493	1 449	1 182	10 819	11 394	256	315
ENTROAMERICA	46 107	13 494	527	2 619	14 507	14 478	243	88	27 827	15 442	511	1 182	10 778	11 393	236	314
GUATEMALA	4 490	549	64	2 536	516	1 858	234	58	852	1 013	379	42	2 765	1 270	196	34
COSTA RICA	41 613	11 440	21	59	13 884	12 478	9	30	26 945	13 991	132	8	6 839	9 801	20	75
NICARAGUA	4	1 499	415	24	108	121	-	-	14	438	-	1 131	1 173	322	20	206
COSTA RICA	-	6	27	-	-	21	-	-	16	-	-	-	1	-	-	-
PANAMA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	=	-	-	-	-	-
RESTO DEL MUNDO	16 048	2	5 618	-	36	3	1 872	-	19 002	51	937	-	41	1	20	-

A L D O - 59.226 -11 759 + 728 +1 680 -1 142 -11.483+11.533 + 6.757 - 46.564 - 14.583+21.972 - 375 -10.076 -11.222+11.461+2 408

A R R O Z

El comportamiento de las importaciones de arroz defiere sustancialmente de lo ocurrido en los otros granos básicos, particularmente en relación al caso del frijol.-

Puede decirse que es en este producto que El Salvador ha llegado a tener una posición relativamente más favorable a nivel centroamericano, excepción hecha del caso de Nicaragua, que también ha logrado superarse en la producción e industrialización del arroz, especialmente a partir de 1968 -

El Salvador, con el grado de avance tecnológico en la producción, principalmente en base al uso y desarrollo de semillas mejoradas, al alto grado de perfeccionamiento en el proceso de industrialización y al aumento de la capacidad de procesamiento, ha logrado revertir su posición como productor e importador de arroz a nivel del área centroamericana -

A partir del año 1966 se inició un proceso acelerado de sustitución de las importaciones, llegando en la actualidad a convertirse prácticamente en autosuficiente.- Conviene aclarar que dicha autosuficiencia es desde el punto de vista del poder adquisitivo del consumidor, pues, si se consideran las recomendaciones de consumo mínimo desde el punto de vista nutricional, todavía no se puede hablar de una autosuficiencia como tal, principalmente a nivel del medio rural -

Por consiguiente, a partir de ese año resultaron excedentes exportables, los cuales fueron colocados en su mayor parte en el área centroamericana y en menor grado en terceros países. Es así, como las importaciones han disminuido de 6.145 T.M. en 1966 a 40 T M en 1970, en cambio, las exportaciones se incrementaron de 6 873 T.M a 11 717 T M. durante el mismo período -

Pero a partir del año 1970 se presentaron graves problemas de mercadeo del arroz a nivel centroamericano, uno de los cuales se refiere a la pérdida del mercado de Honduras, que había sido nuestro segundo comprador - en el área, y el otro, al desarrollo de la producción e industria arrocera de Nicaragua, sin que sea menos importante, el relativo a las medidas proteccionistas impuestas por Costa Rica en defensa de su producción nacional.-

M A I C I L L O.

En el caso del maicillo, la influencia ejercida - por la liberación irrestricta del comercio de granos básicos, debido a razones mencionadas anteriormente, y el fuerte impulso recibido por la producción nacional avícola (huevos y carne de aves), inciden fuertemente en - el crecimiento de la producción nacional, lo que hace - que las importaciones disminuyan de 2,619 T M. a 37 T.M. y las exportaciones se aumentan de 939 T M. a 2,581 T.M., durante el período 1966 - 1970.-

Aún cuando en los últimos diez años y de acuerdo a estimaciones del Grupo Asesor de FAO para la Integración Económica Centroamericana (GAFICA) y del Programa de Diversificación Agrícola ISIC/FAO, aproximadamente, - el 50% de la producción nacional de maicillo ha sido - destinado para el consumo interno. El fuerte crecimiento ocurrido en la producción nacional ha estado inspirado en la mayor demanda del producto por la industria de alimentos concentrados para la producción avícola -

1-3 FINANCIAMIENTO

Como el presente capítulo, tiene como objetivo destacar algunos problemas que se originan en el proceso - productivo de los granos básicos, que posteriormente inciden en forma negativa en el mercadeo de aquellos productos, se hace necesario destacar al crédito como uno de los factores determinantes de aquellos problemas -

Para lograr lo anterior, hay que empezar por mencionar que existen dos tipos de fuentes de financiamiento para la producción de granos básicos, que se denominan fuentes institucionales y fuentes no institucionales -

Las primeras se refieren a aquéllas en que el manejo del crédito obedece a ciertos lineamientos de política de promoción de la producción en función de las necesidades de desarrollo del sector agropecuario y que en alguna medida, se le asigna al crédito una función económica.-

Entre las fuentes institucionales de créditos se encuentran los Bancos Comerciales, el Banco Hipotecario de El Salvador, la Federación de - Cajas de Crédito, la Administración de Bienestar Campesino (A.B.C.) y las Asociaciones Cooperativas.-

En cambio, las fuentes no institucionales, son aquéllas en que el manejo del crédito se realiza más que todo considerándolo como un negocio en sí y no obedeciendo a las verdaderas necesidades de promoción económica del sector agrícola,- Dichas fuentes están constituidas básicamente por los proveedores agropecuarios, los comerciantes e intermediarios.-

Ahora bien, para destacar la influencia que ejerce el financiamiento en el fomento ordenado de la producción de acuerdo con las necesidades - del mercado, sobresalen algunos aspectos notables del crédito institucional de la producción y el mercadeo de granos básicos.-

a) Las informaciones disponibles e investigaciones realizadas (1) señalan, que todos los tipos de créditos: pré-agrícola, agrícola y post-agrícola, han sido canalizados en forma bastante discriminatoria, tanto - en lo que se refiere a los usuarios (clientes tradicionales de las instituciones crediticias), así como a los productos financiados, es decir, que más de las tres cuartas partes del monto total de crédito institucional, se destina a los productos tradicionales de exportación.- (Ver cuadro VI)

b) Aunque las estadísticas disponibles no muestran clara- mente los montos de financiamiento destinados a los granos básicos según las distintas modalidades de crédito, algunas investigaciones indican, que no se ha otorgado el crédito post-agrícola en la cuantía necesaria para que permita una comercialización adecuada de los productos.-

(1) Diagnóstico Plán Quinquenal de Desarrollo Agropecuario 1973-77.- Ministerio de Agricultura y Ganadería 1972.-

) Hasta el momento, el crédito post-agrícola, ha seguido más o menos el mismo comportamiento de los otros tipos de crédito. En otras palabras, esto significa que se ha dado principal atención a los productos de exportación, discriminando de esta manera los productos de consumo interno.-

1) Al analizar la participación de las principales fuentes de crédito institucional para la producción y el mercadeo de los granos básicos (Ver cuadro V), se nota que en general, aquél ha sido canalizado en su mayor parte por los bancos comerciales e hipotecario, los cuales trabajan preferentemente con clientes tradicionales y de garantía suficiente, descuidando así al pequeño y mediano productor.- En cambio, la Administración de Bienestar Campesino (A.B.C.) y la Federación de Cajas de Crédito, instituciones llamadas a atender especialmente a los últimos mencionados, han participado en menor cuantía en el financiamiento de los granos básicos. Entre las causas que pueden mencionarse en relación al fenómeno anterior se pueden citar fallas en la administración de los planes de crédito, mala orientación de la política de crédito destinado al pequeño y mediano productor, competencia de otras fuentes de financiamiento, como son los intermediarios y las empresas distribuidoras de insumos, condiciones económicas de los pequeños y medianos agricultores, etc.-

Para establecer el impacto ejercido por el crédito institucional en la producción de granos básicos y sus consecuencias posteriores en el proceso de mercadeo, se presenta a continuación el porcentaje que representa la superficie financiada con crédito institucional en relación a la superficie total sembrada de granos básicos, durante los últimos cinco años.- La situación ha sido la siguiente

	<u>1966</u>	<u>1967</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>
MAIZ	10.1%	11.1%	13.6%	13.9%	16.4%
ARROZ	31.4%	42.4%	49.2%	80.1%	65.6%
FRIJOL	3.6%	3.7%	13.6%	18.7%	13.3%
MAICILLC	11.4%	6.2%	13.6%	25.0%	6.5%

 FUENTE: Diagnóstico Plan Quinquenal de Desarrollo Agropecuario
 1973-1977

C U A D R O V

PARTICIPACION RELATIVA DE LAS FUENTES INSTITUCIONALES
DE CREDITO EN LA PRODUCCION DE GRANOS BASICOS-PERIODO-
1966 - 1970

DE FINANCIAMIENTO	MAIZ	FRIJOL	ARROZ	MAICILLO
Comerciales e				
Interbancario	45.3%	34.8%	77.7%	49.2%
Cooperación de				
Crédito Campesino	36.4%	45.1%	13.4%	33.9%
Cooperación de Cajas				
Estado.-	18.3%	20.1%	8.9%	16.9%
TOTAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Diagnostico Plán Quinquenal de Desarrollo Agropecuario -1973-1977
Ministerio de Agricultura y Ganadería -

Los datos anteriores reflejan, particularmente para el maíz, el frijol y el maicillo, que las actividades productivas de los pequeños y medianos productores dependen en alto grado de las fuentes no institucionales de crédito, como son los intermediarios y los prestamistas, quienes les adelantan fondos para asegurarse la compra de la cosecha a recolectar, a precios muy desfavorables, recibiendo así la cosecha para luego negociarla con los distribuidores mayoristas y minoristas.-

f) Por último cabe mencionar, que el limitado financiamiento de tipo institucional canalizado a los pequeños y medianos productores, hace que la utilización de semillas de alto rendimiento y la aplicación adecuada de fertilizantes e insecticidas, sean de carácter limitado y por lo tanto no se ha podido incrementar en la medida necesari-

FINANCIAMIENTO INSTITUCIONAL AL SECTOR AGRICOLA POR PRODUCTO EL SALVADOR

(Miles de Colones)

	1 9 6 6	1 9 6 7	1 9 6 8	1 9 6 9	1 9 7 0
	MONTO	MONTO	MONTO	MONTO	MONTO
	%	%	%	%	%
CAFE	48.907	65 528	51 062	57 755	69 954
	46 4	50 3	30 8	36 8	38.9
ALGODON	31 596	31 897	45 972	48 711	55 325
	30 0	24 5	27 8	31 0	30 7
CAÑA DE AZUCAR	4 095	7 962	6 866	8 723	12 460
	3 9	6 1	4 1	5 6	6 9
MAIZ	4 532	4 105	6 084	5 927	7 156
	4 3	3 2	3 7	3 8	4 0
ARROZ	2 040	3.938	5 039	3 053	2 661
	1.9	3 0	3 0	1 9	1 5
FRIJOL	165	196	787	1 199	931
	0 2	0 2	0 5	0 8	0 5
MAICILLO	528	233	298	1 024	626
	0 5	0 2	0 2	0 6	0.3
FRUTALES	126	147	439	408	965
	0 1	0 1	0 3	0 3	0 5
HORTALIZAS	122	177	300	434	236
	0 1	0 1	0 2	0 3	0 1
OTROS (1)	13 258	16 050	48 645	29 630	29 672
	12 6	12 3	29.4	18 9	16 5
T O T A L	105 369	130 233	165 492	156 864	179 986
	100 0	100 0	100 0	100 0	100 0

FUENTE Diagnostico Plán Quinquenal de Desarrollo Agropecuario 1972 - 1977 - M A G

(1) Incluye Financiamiento para Fibras burdas, tabaco, pastos y Refinamiento y Diversos

ria la productividad, por un lado; por otro, no ha existido una reducción sustancial de los costos de producción a nivel nacional. Lo anterior ha sido causa fundamental, en la fijación de precios de garantía relativamente altos a nivel centroamericano, lo que a su vez ocasiona pérdidas, cuando se ha hecho necesario liquidar los excedentes en el mercado mundial, - (Ver anexo VII)

C A P I T U L O II

ANALISIS DEL SISTEMA ACTUAL DE MERCADEO EN LOS GRANOS BASICOS EN EL SALVADOR -

2 1- Funciones y Servicios de Mercadeo -

Un análisis técnico de cualquier sistema de mercadeo de productos agrícolas, particularmente de aquellos cuyo proceso de producción es realizado por pequeños y medianos agricultores, faltos de una adecuada capacidad empresarial, donde el proceso de distribución es realizado principalmente por diversos tipos de intermediarios, sugiere la conveniencia de realizar una descripción de todo el proceso comercial desde el punto de vista económico, de las funciones o servicios de mercadeo y de los agentes comerciales participantes (1). El análisis enfocado de esta manera, posibilita detectar más claramente las fallas del proceso de comercialización, lo cual a su vez, permite concebir las medidas que podrían ponerse en práctica, a fin de introducir un mayor nivel de eficiencia técnica-económica -

Sin embargo, para el presente trabajo se hará un análisis de las funciones y servicios que presentan mayor trascendencia en el proceso de comercialización de los granos básicos en El Salvador - Conviene aclarar que al hacerlo de esta manera se pretende, que dicho análisis no

(1) J.C. Abbott.- Los problemas de la Comercialización y medidas para mejorarla -FAO-1969-Pags 47-83 - Virgilio B Mannarelli - Notas sobre mercadeo de productos agropecuarios -IICA-CIRA, Bogotá 1968-Pags 1167 -

pierda su enfoque técnico-económico, por una parte; por otra, que el mismo tenga un contenido bastante práctico, con el objeto que permita analizar los factores más relevantes que han condicionado la comercialización de los granos básicos de las asociaciones de tipo cooperativo y la determinación de aquellas medidas que puedan introducir mejoras a corto, mediano y largo plazo -

2.1 1- Concentración y Acopio -

La dispersión fragmentada de la producción, la deficiencia de facilidades de almacenamiento, el mal funcionamiento del sistema de crédito agrícola y post-agrícola y el limitado desarrollo de asociaciones de productores, son factores que han incidido significativamente en que no se realice una concentración o acopio de la producción en una forma organizada y en beneficio de los productores.- Sin disponerse de datos suficientes y aunque pareciera temerario afirmarlo, las visitas de campo y pláticas sostenidas con los productores de granos básicos, indican que esta fase importante del mercadeo, la realizan en su mayoría diversos intermediarios, que compran directamente el producto a los agricultores -

No obstante, que existe alguna capacidad de almacenamiento que podría facilitar el servicio de acopio de la producción, ésta parece ser muy deficiente - cuando se le compara con los volúmenes de producción - obtenidos según las diferentes zonas. La capacidad de almacenamiento institucional en poder del Instituto Regulador de Abastecimiento (IRA), Almacenes de Depósito del Banco Hipotecario de El Salvador y la Federación de Cajas de Crédito, resulta muy insuficiente tanto a nivel de las diferentes zonas como a nivel nacional, - ya que la relación existente entre dicha capacidad de almacenamiento y la producción (año 1970/71), resulta de la siguiente manera

C U A D R O VII

RELACION ENTRE LA CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO INSTITUCIONAL
Y PRODUCCION DE GRANOS BASICOS EN EL SALVADOR -

Z O N A S	Capac de Almac (1)		Producc Comerc (2)		DEFICIT T M
	T M	%	T M	%	
OCIDENTAL	1 030	1 1	92.086	20 3	90 026
CENTRAL	52 043	56 4	225 620	49 7	121 533
ORIENTAL	39.155	42 5	136 062	30 0	57 752
	92 229	100 0	453 768	100 0	269 311

FUENTE MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA -

- 1) Se refiere a la capacidad física de Almacenamiento, considerando una razón de giro de 1 6
- 2) Incluye la producción de los cuatro granos básicos, considerando que la producción comerciable de cada producto se estima en 75% para maíz, maicillo, 80%, arroz, 90%, y frijol, 80% -

Como puede observarse, con tales relaciones entre la capacidad de almacenamiento institucional y la producción nacional de granos básicos, el costo o concentración de la producción, no presenta un grado significativo de eficiencia dentro del sistema de mercadeo, lo que ocasiona que los productores de granos básicos caigan bajo el poder especulativo de los intermediarios, ya que muchos de ellos disponen de facilidades de almacenamiento a nivel de la zonas de producción por una parte, por otra, son personas con capacidad económica fuerte, que en muchos casos, les permite financiar las cosechas en condiciones de precios desfavorables al pequeño productor - A esto contribuye de manera significativa, la ausencia del crédito pignoraticio (post-agrícola) por parte de las instituciones crediticias como es el Banco Hipotecario de El Salvador y el limitado poder de compra del Instituto Regulador de Abastecimiento -

1.2- Transporte

Es muy escasa la información disponible con respecto a la organización, capacidad de carga disponible y el volumen utilizado para el transporte de la producción de granos básicos en las siguientes fases:

- Transporte de las zonas de producción a los centros de acopio.-
- Transporte de los centros de acopio a los mercados locales.-
- Transporte de los centros y mercados locales a los principales centros urbanos -

En El Salvador existen diversos tipos de transporte para la movilización de la producción desde las zonas productoras hasta los centros de consumo, entre los cuales se pueden citar:

- Transporte en animales de carga, que representa el medio más antieconómico, dado su baja capacidad de carga, la lentitud y su costo que es comparativamente alto.-

En este tipo de transporte, también se incluyen los vehículos de tracción animal, que en general presentan las mismas características que los animales de carga.-

Transporte de vehículos que se usan para la movilización de la producción desde los centros de acopio a los mercados locales o a los mercados terminales y para la distribución de la producción en los centros de consumo. Aún cuando no se dispone de datos suficientes actualizados, se estima que existen bastantes fallas en la organización y utilización de la capacidad disponible de este tipo de transporte.-

Se piensa que algunas de las consideraciones contenidas en un informe presentado por una comisión técnica a la Comisión Económica para América Latina sobre el transporte en el Istmo Centroamericano, en 1953, todavía siguen vigentes (1) Entre dichas consideraciones cabe mencionar: la mayoría de empresarios sólo poseen un número reducido de vehículos o uno solo, lo cual les permite operar a economías de escala, no existe una adecuada distribución de la capacidad disponible de transporte ni

) El transporte en el Istmo Centroamericano -
Naciones Unidas, E/C.N. 12/356, México Sept. 1953
Pags 37-45

a nivel de las distintas regiones del país, ni de acuerdo a las distintas épocas de cosecha de los productos agrícolas, existe un servicio irregular e ineficaz, además de una competencia ruinososa entre los diferentes empresarios, no existe una regulación adecuada de las tarifas en el transporte de carga; no existen adecuadas cargas de compensación, por lo que para el transporte de los productos agrícolas se cobran fletes relativamente altos, no hay suficientes caminos de penetración y en condiciones transitables todo el año, que permitan una movilización más rápida de la producción etc -

c) El transporte por ferrocarril, que fue organizado desde hace muchos años, se estableció desde sus inicios con miras a satisfacer las necesidades de movilización de productos destinados a la exportación y a la de productos provenientes del exterior, así como para satisfacer las necesidades de transporte de pasajeros, ya que el desarrollo del medio de transporte terrestre data aproximadamente de la década de los treinta - Sin embargo, la carencia del vehículo automotor para el transporte de carga hizo que el ferrocarril prestara un importante servicio en la movilización de productos agrícolas para el mercado interno y de animales -

Al analizar los datos presentados en el cuadro VIII, se observa que durante el período 1931-35 y 1962, después de haberse hecho un uso creciente del ferrocarril en el transporte de carga y de pasajeros desde los inicios de los años treinta, se observa una tendencia decreciente a partir de mediados de la década 1950-1960 - En lo referente al comportamiento del transporte de carga, puede decirse que la tendencia decreciente en el uso del ferrocarril, ha estado determinada más que todo por la movilización de la carga local, ya que después de haber subido de 154,793 T M. en 1931-35 a 292,584 T M. en 1958, descendió a 54,800 T M. en 1962 -

Posiblemente, entre otras causas, la explicación de este fenómeno se encuentre en el desarrollo acelerado del transporte automotor en los últimos veinte años, que presenta una mayor rapidez y una mayor adaptabilidad a la demanda de servicios, lo que ha incidido que la baja utilización del ferrocarril se haga a costos de operación elevados -

C U A D R O V I I I
 V O L U M E N D E C A R G A Y P A S A J E R O S T R A N S P O R T A D O S
 P O R F E R R O C A R R I L E S E N E L S A L V A D O R
 V o l u m e n d e c a r g a e n T o n e l a d a M e t r i c a -

D O S	Importaciones y Exportaciones	Carga Local	T O T A L	Número c Pasajero
- 35	93 611	154.793	248.404	
- 40	108 000	228.028	336.028	885 482
- 45	115 487	300.933	416 420	2 053 713
- 50	203 361	285.593	488 954	3 393 944
- 55	281 898	249.439	531 337	3 845.836
-	330.388	306 212	636 600	3 549 800
-	351.916	292.584	644 500	2.940.900
-	357 554	297 346	654.900	3 367 700
-	396 361	233.939	630 300	3 110.700
-	414 363	233.537	647 900	2 806 900
-	432 360	138.040	570 400	2 685 100
-	497 200	54 800	552 000	2 854.000

INTE Anuario Estadístico de Comercio Exterior 1963, Central América
 Transportation Study 1964-1965, Volume I-TEXT Transportation Con-
 sultants, Inc , Washington, D.C , Pags 283 y 284, Informes de la Mi-
 sión de Planeamiento de las Naciones Unidas 1951-53, Tomo II-Volumen
 1, Pag 9 El Transporte en El Istmo Centroamericano, Naciones Uni-
 das, México Sept. 1953, TABLAS XVII -

Algunos investigadores sobre el mercadeo de productos agrícola-
 las indican que existe un déficit importante en el sistema de ca-
 rreteras para la movilización de productos agrícolas, o sea, que -
 son muy reducidas las vías de comunicación entre las fincas y las
 pequeñas poblaciones o zonas de distribución - Entre tales pues-
 tos y las carreteras principales y secundarias que conducen a las
 principales ciudades se encuentran caminos de penetración que so-
 lamente pueden ser utilizados en el verano.- En algunas áreas me-
 nos accesibles, el transporte debe ser emprendido por veredas, a -
 pie o en animal En un estudio sectorial realizado sobre el Sec-
 tor Agrícola aparecen como causas de la situación desfavorable -

sistema vial, las siguientes - (1).-

a)- Es más fácil hacer estudios de factibilidad para justificar inversiones en pocas carreteras principales que en un gran número de carreteras menores.-

b)- Los requisitos de análisis son tan grandes para cada carretera menor como para una carretera principal y

c)- Las carreteras principales son de más interés para las instituciones internacionales prestamistas - que las carreteras de alimentación -

C U A D R O IX

RED DE CARRETERAS EN EL SALVADOR POR SUS
CARACTERISTICAS DE SUPERFICIE(En kms)

DE CARRETERAS	1952	1962	1968
Transitables todo el año	<u>1 500</u>	<u>4 000</u>	<u>4 213</u>
Pavimentadas-----	600	1 000	1 197
Otras-----	900	3 .000	3 016
Transitables en época de verano-----	<u>6 200</u>	<u>4 000</u>	<u>4 428</u>
T O T A L -----	<u>7 700</u> =====	<u>8 000</u> =====	<u>8 641</u> =====

E N T E Dirección General de Estadística y Censos (Anuarios Estadísticos 1952-1962-1968). Dirección General de Caminos /68 -

Como puede observarse en los datos anteriores, todavía es muy elevada la de carreteras que solamente son transitables una parte del año (50% aproximadamente del total), lo que provoca grandes problemas de distribución, - ados costos de transporte y una inestabilidad del abastecimiento en fun-

1) Robert. R Nathan Associates, Inc.- Agricultura Sectoria Analisis por El Salvador, 1969.-

ón de las necesidades del mercado, según diferentes épocas y los principales centros de consumo, que en definitiva, se traduce en una deformación del precio del mercado en perjuicio de productores y consumidores.- Según estudios del Consejo Nacional de Planificación y Coordinación Económica, (CONAPLAN) y de la Organización de Estados Americanos, el costo de transporte de T M./K.M., alcanza en promedio entre ¢ 0.036 y ¢ 0.045.-

A pesar de que dicho costo de transporte no es relativamente alto, las tarifas cobradas por fletes, sí resultan comparativamente elevadas.- Según estudios efectuados por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, las tarifas alcanzan entre un 10% y un 570% más altos que los costos de transportes.-

2 1.3- Clasificación y Normas

En El Salvador no existe un sistema de clasificación oficial para el mercado interno de los granos básicos, no obstante, para las operaciones realizadas por el Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA), existen normas de recibo para compra de cosechas.- Los intermediarios de toda índole utilizan una clasificación comercial que puede denominarse como "Clasificación por uso / costumbre", Esta clasificación se basa en el tipo de producto y por los caracteres organolépticos del mismo, como el tamaño, el color, el sabor y características culinarias.- De esta manera los precios en el mercado se presentan para los granos básicos de la siguiente manera:

~
 Maíz blanco
 Maíz llo
 Arroz 1a. Clase
 Arroz 2a. Clase
 Frijol rojo de seda
 Frijol rojo corriente
 Frijol negro tineco
 Frijol negro mono
 Frijol blanco dulce.-

Las desventajas que presenta este sistema de clasificación, son las siguientes

- a) No indican la calidad verdadera de los productos cuando llegan al mercado.-
- b) No permiten operar un sistema eficaz de información comercial que permita orientar el mercado, provocando formación de precios uniformes para productos que presentan diferentes condiciones de calidad.-

c) No permiten que la función reguladora del mercado por parte del I.R.A. sea eficiente, por cuanto el sector intermedio realiza sus funciones de compra-venta, tomando en cuenta factores tales como el grado de humedad, la cantidad de materia inerte y granos quebrados, cantidad de granos dañados, etc., en forma arbitraria.- Solamente en el caso del arroz, y como efecto de la competencia pronunciada por parte de los beneficios, existen normas de calidad más definidas para la venta del producto -

Como consecuencia de lo anterior, sucede que los productores que entregan su producción al Instituto Regulador de Abastecimiento (I.R.A.) se sientan fuertemente castigados cuando las normas de recibo utilizadas por dicho Instituto se aplican al producto entregado en sus bodegas, y no consideran que el precio neto recibido es más alto que el que reciben de parte de los intermediarios. De allí, que los márgenes que quedan en poder de los intermediarios tiendan a ser elevados, - con perjuicio directo del propio productor, además, que las mejoras en la calidad de producción se hace más difícil de conseguir si no se reglamentan sistemas de clasificación adecuada.-

En base a este sistema de clasificación, no puede hablarse de ventajas, ya que con él no se logra obtener precios adecuados de mercado y condiciones de calidad óptima para los productos.-

2 1 4- Almacenamiento y Conservación.-

Al referirse a esta importante función del mercadeo, cuyo objetivo fundamental es la creación de "utilidad de tiempo" para los productos agrícolas, pues crea una nivelación entre la oferta y la demanda del mercado, trasladando los productos de las épocas de abundancia a las épocas de escasez, hay que destacar dos tipos de almacenamiento, el institucional y el no institucional.- El primero se refiere a aquél que es facilitado y fomentado por el Estado y que se encuentra estrechamente ligado a la concesión de crédito pignoraticio.- El segundo en cambio, es el practicado en forma particular por productores e intermediarios bajo ningún procedimiento técnico en cuanto a conservación -

C U A D R O XCAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO INSTITUCIONAL PARA GRANOS BASICOS
EN EL SALVADOR (En Ton. M,)

INSTITUCIONES	Z O N A S			TOTAL	Participación Relativa
	Occidental	Central	Oriental		
Banco Regulador de Ahorro y Ahorro	662	44.418	31.280	76.360	83%
Federación de Cajas de Crédito.	368	2.179	515	3.062	3%
Banco Hipotecario		5.446	7.360	12.806	14%
	1.030	52.043	39.155	92.228	100%

Banco Hipotecario y Ministerio de Agricultura y Ganadería.-

Tal como se presenta en el Cuadro X, el almacenamiento institucional disponible en El Salvador alcanza un total de 92.228 T.M. (1), el cual la mayor parte se encuentra en poder del I.R.A. (83% del total), que tiene a su cargo la función reguladora del mercado; las otras dos instituciones - que facilitan este servicio son: la Federación de Cajas de Crédito (3%) y El Banco Hipotecario de El Salvador (14%), - que con serias limitaciones y en una menor cuantía otorga crédito con garantía prendaria.-

De acuerdo a la tendencia seguida en los últimos años por la producción de granos básicos, se determina que existe una seria deficiencia en la capacidad de almacenamiento a nivel nacional.- Deficiencia que se acentúa al considerar la capacidad de almacenamiento y la producción según las diferentes zonas.-

- (1) Se refiere a la capacidad real de almacenamiento y que está determinada por la capacidad física total, multiplicada por la razón de giro 1.6-

En el punto 2.1 1, al hablar de la concentración y acopio, se hizo referencia al déficit del almacenamiento y - que se distribuye de la siguiente manera

ZONA	OCCIDENTAL	90 026	T M
ZONA	CENTRAL	121 533	T M
ZONA	ORIENTAL	57.752	T.M

Ahora bien, de las tres instituciones antes mencionadas que prestan el servicio de almacenamiento de tipo institucional, puede notarse que aunque el Instituto Regulador de Abastecimiento es el que dispone de la mayor capacidad de almacenamiento, su participación al igual que las otras dos instituciones consideradas, el servicio que presta en la zona occidental es prácticamente nulo, lo que está indicando la necesidad de incrementarse la capacidad de almacenamiento institucional y un cambio en la política de crédito (post-agrícola), para satisfacer la demanda de este importante servicio de mercadeo dentro del proceso comercial.-

Además, de las consideraciones hechas sobre el almacenamiento institucional, vale la pena referirse ahora al almacenamiento de tipo no - institucional, o sea, aquel disponible entre los productores e intermedios, el cual no es manejado técnicamente.- -

El cuadro XI, presenta la situación de aquel tipo de almacenamiento a nivel de las zonas productoras. Los datos fueron obtenidos a través de una encuesta realizada por el Ministerio de Agricultura y Ganadería durante el año 1971 -

Un hecho importante es el referente a que en la zona oriental se encuentra la mayor disponibilidad de almacenamiento no institucional, o sea el 44% del total nacional, que al relacionarlo con los datos sobre los productos almacenados, se denota una sub-utilización de dicha capacidad.- No obstante habría que aclarar un poco - tal situación, pues si bien es cierto que los datos presentados muestran una sub-utilización de la capacidad de almacenamiento disponible, también es cierto que esa sub-utilización es realmente menor, por cuanto en la capacidad total se incluyen dos sistemas que no pueden considerarse como almacenamiento técnico, ya que no garantizan bajo ningún punto de vista la conservación del producto (troja y otras).- Entonces la verdadera utilización de la capacidad de almacenamiento estaría constituida por las bodegas y los graneros, presentándose la situación de la siguiente manera

C U A D R O XI

CAPACIDAD Y CLASE DE ALMACENAMIENTO NO INSTITUCIONAL PARA GRANOS BASICOS EN EL SALVADOR (EN TONELADAS METRICAS)

ZONAS	CAPACIDAD Y CLASE DE ALMACENAMIENTO				OTROS	TOTAL	DISTRIB RELAT	PRODUCTOS ALMACENADOS			DISTRIB. RELATIV.	
	TROJA	BODEGA	GRANERO	GRANEROS				MAIZ	MAICILLO	ARROZ		FRIJOL
OCCIDENTAL	747,8	2 381 4	5 900.6	528 9	9 558 7	20 0%	3.768 8	720 1	234 6	608 6	5 332,1	33 %
CENTRAL	507 0	4 221.1	12 436.5	80 4	17.245.0	36 0%	4 285 3	457 1	1.660 4	275 7	6.678.5	42 %
ORIENTAL	1.778.5	13 965 6	5 270 0	24 2	21.038 3	44.0%*	2.938 7	734 4	348 4	46 3	4 067.8	25 %
T O T A L	3.033.3	20 568 1	23 607 1	633 5	47.842 0		10.992 8	1 911 6	2 243 4	930 6	16 078 4	
DISTRIBUCION RELATIVA	6.3%	43.0%	49 3%	1 4%	--	100 %	68 4%	11 9%	14.0%	5 7%	--	100 %

FUENTE Encuesta realizada por el Ministerio de Agricultura y Ganadería Año 1971

S	CAPACIDAD TOTAL DE ALMACENAMIENTO	PRODUCTOS ALMACENADOS	GRADO DE UTILIZACION
	8 282 0 T.M.	5.332.1 T M	64 4%
	16 657 6 T.M.	6.678.5 T.M	40 1%
	19 235.6 T.M	4 067 8 T.M	21.4%
	44 175.2 T.M	16 078 4 T.M.	36 4%

adro XI

Uno de los problemas más graves que presenta este tipo de almacenamiento es, que se realiza en unidades demasiado pequeñas y muy dispersas geográficamente, lo que presenta obstáculos muy serios para el acopio, y por otra parte, la oferta se canaliza muy atomizada, lo que facilita a los intermediarios aumentar su poder de especulaciones, formándose así precios de castigo muy fuertes para el productor, los costos de mercadeo se aumentan por el grado elevado de pérdidas, y los costos de transporte y manejo en que tiene que incurrirse para acopiar y distribuir la producción, se incrementan notablemente -

También como parte del almacenamiento no institucional, se encuentra el realizado por los intermediarios mayoristas que actúan al nivel de las principales plazas de mercado - El cuadro XII, o -frece una situación sobre tal hecho.- Los principales centros de mayoreo en su orden de importancia, son San Salvador, Santa Ana, Ahuachapán, San Miguel, y la Unión.- Dichos centros de mayoreo presentan un grado de utilización relativamente bajo de la capacidad de almacenamiento disponible, lo que siempre repercute muy desfavorablemente en los costos de mercadeo de los granos básicos.-

Posiblemente dicho grado de utilización, en parte, se debe a que tales comerciantes acostumbra a comprar y vender el producto en un período de quince días .-

2.1.5- Información de Mercados -

El servicio de información de mercado, que es uno de los instru-

C U A D R O X I I

CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO, PRODUCTOS ALMACENADOS
Y GRADO DE UTILIZACION EN LAS PRINCIPALES TIENDAS
MAYORISTAS DE LAS CABECERAS DEPARTAMENTALES
EN EL SALVADOR (En T.M.)

Ó S	Capacidad de Almacenamiento	Productos Almacenados	Grado de Utilización.
dor	737 8	418 6	57 %
	325 .8	146 8	45 %
l	285 .2	185 .8	65 %
	66 8	48 9	73 %
	82 .8	31 .8	38 %
ue	48 .3	37 .4	77 %
	262 9	156 .9	60 %
ngo	69 .5	6 5	9 %
n	296 0	78 .3	26 %
la	58 .3	30 7	53 %
uca	18 .9	25 .5	134 %
ue	13 .6	1 .1	8 %
te	3 .9	8 0	205 %
	2 269 8	1 176 3	52 %

E · Investigación Directa Ministerio de Agricultura y Ganadería.-

itos auxiliares para todo sistema de mercadeo, es proporcionado por El Ministerio de Agricultura y Ganadería, a través de su departamento de comercialización - Dicha información varía de acuerdo a la periodicidad del medio de información, plazas de mercado, etc., y se presenta de la siguiente manera

INFORMACION DIARIA

ecios al por mayor en la plaza de San Salvador (periódicos)

Precios al por mayor de algunos granos básicos seleccionados (Radio)

b) INFORMACION SEMANAL

Precios comunes en tiendas mayoristas de las principales cabeceras departamentales (Periódicos, radio y boletines)

Información a nivel centroamericano de precios al por mayor, situación de la oferta y condiciones generales del mercado (generalmente por los periódicos).-

Precios comunes al consumidor para todas las cabeceras departamentales, con sus comentarios respectivos (Periódicos y boletines)

c) INFORMACION MENSUAL

Rangos de precios en la plaza de San Salvador.

Precios comunes al por mayor en las cabeceras departamentales.-

Precios promedio al por mayor en el área Centroamericana.

Importaciones y Exportaciones.

Comparación anual del Comercio Exterior a nivel del área centroamericana

Esta información se publica mediante un boletín denominado "Noticias de Mercadeo Agrícola".-

Como puede observarse, la información de mercados sobre granos básicos en general es bastante amplia, lo que parece indicar que dicha información reúne los requisitos de ser oportuna, adecuada, clara y de precios representativos - Sin embargo, la información representa todavía serias dificultades que resuelta importante señalar

a) La información de mercados sobre granos básicos todavía es incompleta, por cuanto no incluye el carácter y volumen de las existencias disponibles, el nivel previsible de la demanda de consumo y de la demanda al por mayor, pronósticos de la producción futura, movimientos del consumo y del comercio, y en general, todas aquellas informaciones que pueden influir sobre la oferta y la demanda del mercado.-

b) Aún cuando ya se facilite alguna información bastante oportuna de los precios mediante la radio y el periódico, el sistema resulta relativamente ineficaz, por cuanto, a pesar de que en algunas zonas productoras y mercados locales, etc., se disponga de los medios de información necesarios, las personas a las cuales está destinado el uso de dicha información, no están capacitados para que hagan la utilización conveniente de ella, de ahí que su función orientadora del mercado no se realice, lo que se hace más grave en el caso de los pequeños y medianos productores de granos básicos, pues o son analfabetos o no disponen de los medios de información (Ejemplo La Radio)

c) La deficiencia e inexactitud de las estadísticas agrícolas sobre producción, consumo y existencias, impiden que las políticas nacionales sobre producción y mercadeo sean de fácil implementación, puesto que muchas veces, ha ocasionado un deficiente manejo de los excedentes en el mercado interno o externo, así como el manipuleo de la producción entre las zonas de abundancia y las de escasez o entre las épocas de siembras y las de recolección, creando así, deformaciones en los precios y un mercado inestable e inseguro .-

2 2- POLITICAS DE PRECIO PARA LOS GRANOS BASICOS -

2.2 1- Instituciones de Mercadeo.

La participación del estado en el mercadeo de los granos básicos, se realiza a través del Instituto Regulador de Abastecimiento (I.R.A.) organismo descentralizado establecido hace veinte años, cuyo objetivo se define en su Art. 2o. de la Ley Orgánica, el cual dice "fomentar la producción de alimentos básicos para la población y en especial la de maíz, arroz y frijol, y regular el abastecimiento de los mismos a base de precios estables, que sean remunerativos para el productor y justos para los consumidores.-

Además de su intervención en el mercadeo de granos básicos, participa en otros productos alimenticios como la sal, el azúcar y la leche en polvo producida por la Cooperativa Lechera de Oriente y tiene a su cargo la importación exclusiva de leche descremada y semidescremada en polvo.-

La distribución de los productos la efectúa por medio de sus agencias localizadas en todo el país, las cuales expenden los productos a precios previamente establecidos por el Instituto.- Como ya se han elaborado varios estudios sobre la acción del Instituto Regulador de Abastecimiento en la estabilización de precios para los granos básicos, solamente se destacan aquellos puntos importantes que para fines del presente trabajo resultan de interés.-

a) Ante los relativos altos costos de producción que presentan los granos básicos en El Salvador, el I.R.A. ha tratado de mantener precios de garantía relativamente altos para procurar ganancias adecuadas a los productores, como medio de fomentar en forma ordenada la producción de acuerdo a las necesidades del mercado, lo que no ha podido lograrlo hasta la fecha.-

Al hecho anterior ha contribuido particularmente su limitada par-

participación en el volumen comercializable de granos básicos, lo que a su vez se debe en gran parte al insuficiente financiamiento recibido del Banco Central de Reserva, para sus operaciones de compra con fines de regulación del mercado -

C U A D R O X I I I

PARTICIPACION DEL I R A. EN EL VOLUMEN DE GRANOS COMERCIALIZADOS DURANTE
1965 - 1971

A Ñ O	Compras del I.R.A. como % del volumen comercializado (1)		
	M A I Z	A R R O Z	M A I C I L L O
1965	10 .53		2 43
1966	1 26	1 .50	1 .33
1967	5 84	19 35	5 65
1968	13 49	13 58	13 .25
1969	6 .48	24 42	7 84
1970	6 08	0 .08	0 .07
1971	7 44	0 .32	0. 04

F U E N T E: Documento de trabajo No.3, Análisis de la demanda y de la oferta de Servicios de Mercadeo . M.A.G. 1 9 7 2 .-

Como puede observarse, la participación del I R.A. en el volumen comercializado de los productos considerados ha sido muy limitada e irregular, hecho que no concuerda con las recomendaciones técnicas sobre tal cuestión, que consideran que con un mínimo del 20% de participación de las compras del I.R.A. en relación a la oferta total, bien podría obtenerse una estabilización satisfactoria de los precios -

o) Otro de los problemas que confronta el I.R.A. y que es complementario al anterior, es la limitada capacidad de almacenamiento en relación a los suministros totales de productos alimenticios (producción interna más importaciones), que no permite que se haga sentir la acción reguladora del I.R.A. en el mercado.- Por ejemplo, en la zona occidental, que actualmente constituye una región muy significativa en la producción de granos básicos, dicha institución dispone de una limitada capacidad de almacenamiento -

c) La deficiencia administrativa y financiera de la institución exige que se haga realidad el proceso de reorganización ya propuesto y - recomendado por varios grupos de estudio.- Este es muy importante si se quiere que los costos de operación con que trabaje estén en relación con niveles óptimos de eficiencias -

También otra de las formas en que el estado ha instrumentado su política de precios para los granos básicos, ha sido el fomento y organización de almacenes generales de depósitos inspirados en la Ley de Prenda Agraria Ganadera e Industrial, según Decreto Legislativo No - 237 del 24 de Octubre de 1963 Actualmente al servicio de almacenes generales de depósitos es prestado por el Banco Hipotecario de El Salvador, institución de carácter mixto y de servicio público, creado para el financiamiento del sector agropecuario -

Ahora bien, los almacenes generales de depósitos del Banco Hipotecario, en principio, constituyen un instrumento de mercadeo que a través del almacenamiento y el consecuente crédito pignoraticio (post-agrícola), están llamados a facilitar un proceso de mercadeo más conveniente para el productor y de acuerdo a las necesidades del consumidor, para que mediante el almacenamiento pueda regularse la oferta y el nivel de los precios.- Es decir, almacenado el producto en épocas de cosechas y precios bajos, para venderla en épocas de escasez y precios altos, otorgando créditos por el producto almacenado, cuya garantía es el mismo bono de prenda emitido por los almacenes de depósitos -

Hasta el momento, el servicio de almacenamiento y crédito post-agrícola, facilitado por los Almacenes Generales de Depósito presentan serios problemas, entre los cuales se pueden mencionar como importantes:

a) El problema más grave que presenta el servicio de almacenamiento y consecuentemente el crédito pignoraticio, consiste en que ambos servicios se prestan en base a un plazo pre-establecido, el cual ha sido considerado más que todo pensando en el grado de utilización de la capacidad de almacenamiento por parte del Banco y no en las necesidades de mercadeo de parte del usuario.- Los plazos se presentan en la siguiente manera

M A I Z	5 meses mínimo
M A I C I L L O	5 meses mínimo
F R I J O L	3 meses mínimo

De esta manera, tanto el crédito como los costos de almacenaje son un factor limitante al productor por cuanto se establecen plazos para el

iso del crédito y del almacenamiento que en la realidad pueden no estar de acuerdo a las posibilidades más ventajosas para que el productor pueda colocar su producto en el mercado -

b) Una seria deficiencia que presenta el servicio facilitado por los Almacenes Generales de Depósito del Banco Hipotecario de El Salvador, consiste, en que aún cuando se utilice el almacenamiento, esto no lo ha aprovechado el productor sino el intermediario, lo que le ha permitido realizar sus operaciones especulativas para sacar mayores beneficios del mercado - En otras palabras el productor que es a quien debería dársele el mayor apoyo, se encuentra desprovisto de tales servicios y no recibe la compensación justa por sus esfuerzos productivos.-

Hay que mencionar que existen otras dos instituciones que de una manera muy indirecta participan en el mercadeo de granos básicos, ellos son la Federación de Cajas de Crédito y la Administración de Bienestar Campesino (A.B.C.) .- La Federación de Cajas de Crédito opera en cierta forma de acuerdo con la política de mercadeo del I.R.A. y su participación se manifiesta así

El servicio de almacenamiento.-

El crédito sobre productos almacenados en sus propias bodegas.-

Créditos contra presentación de certificado de depósitos por productos almacenados, en otras instituciones como el Banco Hipotecario o en graneros propios del agricultor.-

Agente de compra para los socios que entreguen sus productos al I.R.A.-

Todavía estos servicios facilitados son de menor cuantía y una de las razones de este hecho, es su baja capacidad de almacenamiento por una parte, por otra, la deficiente política crediticia seguida por dicha institución, en relación a los servicios de mercadeo antes mencionados.-

La Administración de Bienestar Campesino (A.B.C.), facilita al mercadeo de granos básicos para sus usuarios con el fin de asegurar el reembolso de los créditos concedidos por tal institución Su participación en el mercadeo es de limitadísima importancia, por cuanto lo único que realiza en la obtención de un trato preferencial por parte del I.R.A., para recibir entregas de los socios de las cooperativas a las cuales asiste financieramente. Se dice que su participación es limitadísima, si se considera que en las 16 cooperativas que financia el A.B.C., solamente se agrupan ochocientos productores de granos básicos, y sus volúmenes de producción son relativamente bajos en relación al total nacional -

Los anexos Nos. 2, 3, 4 y 5 que presentan la variación de los precios promedio en la plaza de San Salvador, durante los meses de Julio a noviembre de 1971, para los granos básicos, a tres niveles: el consumidor, el mayorista y el transportista, dan una relación del comportamiento que acusa altos precios y presentan una idea general de la participación en el margen de mercadeo total, de cada tipo de intermediarios.-

En general, el comportamiento de los diferentes niveles de precios se presenta de manera similar para cada tipo de producto. Es decir, mientras el precio al consumidor se mantiene relativamente estable, los precios al mayorista y al transportista se comportan de acuerdo a las variaciones en la oferta, quedando entre sí, una cierta tendencia paralela. El frijol sufre una excepción a lo mencionado anteriormente, o sea que el precio al detallista sufre algunos cambios notables entre períodos cortos de acuerdo a la variación estacional de la oferta. Los datos disponibles permiten afirmar con bastante seguridad, que el margen de mercadeo al nivel de la plaza de San Salvador, se concentra fuertemente en el detallista, lo que parece indicar la deficiencia en la política de precios determinada por el Instituto Regulador de Abastecimiento -

El cuadro XIV muestra una idea aproximada de la distribución del margen de mercadeo entre los intermediarios que efectúan principalmente el mercadeo de los granos básicos. Se puede observar que el margen del mayorista es el de menor cuantía, en cambio el detallista actúa fuertemente por cuanto su participación en los márgenes son del 50%, 38% y 57% para el maíz, el frijol rojo y el maicillo, respectivamente. Aún cuando no se dispone de informaciones acerca de los costos de distribución en que incurre el detallista, se prevé que el margen que queda en su poder, no corresponde al servicio que presta dicho intermediario y por lo tanto se necesitaría racionalizar ese eslabón del canal comercial, de manera que se pueda eliminar en lo posible, esas operaciones especulativas nocivas para consumidores y productores.- Para la estimación del margen del mercadeo del transportista se tomó como base algunos precios reportados en la encuesta sobre cooperativas agrícolas y su relación con los precios de garantía fijados por el I.R.A., lo cual dio como resultado que los precios recibidos por los agricultores de parte de los transportistas, son alrededor del 70% en relación a los precios de garantía.- Los resultados así obtenidos indican que, los márgenes de mercadeo para el transportista son del 35%, 58% y 34%, para el maíz, el frijol y el maicillo respectivamente - Lo anterior está indicando que el productor participa en promedio con el 58% del precio pagado al consumidor. Como aquí no se analiza la influencia del acopiador que actúa en las zonas rurales, por falta de datos, se prevé, que cuando el productor vende al acopiador, el margen del transportista se reduce notablemente, y a

C U A D R O XIV

PARTICIPACION SEGUN TIPO DE INTERMEDIARIO EN EL MARGEN DE MERCADEO DE GRANOS BASICOS
AL NIVEL DE LA PLAZA DE SAN SALVADOR - 1971 (1)

INTERMEDIARIOS Y PRODUCTOR	MAIZ BLANCO	FRIJOL ROJO	MAICILLO
DETALLISTA	50 %	38 %	57 %
M AYORISTA	15 %	4 %	9 %
TRANSPORTISTA	35 %	58 %	34 %
	100 %	100 %	100 %

Participación del Productor
en el Precio al Consumidor

68 % 50 % 56 %

FUENTE Elaborado en base a precios diarios publicados por el Departamento de Comercialización del Ministerio de Agricultura y Ganadería

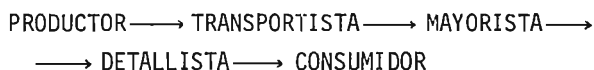
(1) Se ha estimado que el productor participa en el precio pagado por el consumidor, en una cantidad equivalente

esar de todo la situación del productor no varía significativamente en -
 uento al precio recibido -

3- ESTRUCTURAS COMERCIALES E INTERMEDIARIOS -

En el mercado de granos básicos pueden definirse varios canales de
 istribución, los que se representan en el Gráfico No 1 -

Puede observarse, que existe una red bastante compleja de canales o -
 rircuitos de distribución (aproximadamente unos 18 entre canales primarios
 secundarios), que dan una idea aproximada del sin número de transaccio-
 es por los cuales pasan los productos antes de llegar al consumidor final.
 ndudablemente el canal principal está representado, por



Existen otros canales alternativos de distribución, los cuales partici-
 an en distinta magnitud en la distribución de los granos básicos. Se puede
 otar por simple apreciación, que la influencia del acopiador y del transpor-
 ista a nivel del área rural es bastante fuerte, por cuanto presentan una -
 ed amplia de distribución y con conexiones muy importantes con las indus-
 rias de concentrados para animales y los mayoristas de las principales pla-
 as de mercado, particularmente la de San Salvador.- En la estructura co-
 ercial anterior, se incluye el canal oficial de distribución, donde el Ins-
 tituto Regulador de Abastecimiento (I R A), efectúa sus operaciones de com-
 ra-venta con el fin de estabilizar los precios -

Aunque lo ideal sería una cuantificación de la información sobre los
 rircuitos o canales de mercadeo, la ausencia de datos al respecto, obliga
 hacer comentarios de tipo general sobre aquellos aspectos

Acopiadores Son intermediarios que realizan sus operaciones
 en las principales plaza del país, pero con influencia bas-
 tante fuerte en las zonas de producción, los cuales compran
 la producción a través de diferentes intermediarios. La pro-
 ducción así acopiada es vendida a comerciantes, mayoristas y
 transportistas, quienes la canalizan a las diferentes plazas
 de mercado -

Transportistas La actividad principal de este tipo de inter-
 mediarios consiste en facilitar el contacto entre productores
 y acopiadores con los comerciantes mayoristas y detallistas -
 ubicados en las principales plazas de mercado -

Mayoristas. Frecuentemente éstos adquieren los productos de los transportistas. Su acción se realiza principalmente en las plazas de mercado de los principales centros de consumo y la magnitud de sus operaciones depende de su capacidad económica -

Como puede observarse en el Cuadro XV, los mayoristas que podrían calificarse como tal, no son todos los presentados en dicho cuadro y se explica principalmente por la capacidad promedio de almacenamiento que presenta según las diferentes plazas -

C U A D R O XV

MAYORISTAS Y CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO SEGUN PLAZAS PRINCIPALES EL SALVADOR

ciudades Departamentales	No. de Mayoristas.-	Capacidad de Almacenam.T.M.	Capacidad Promedio T.M
Salvador	24	737 8	30 7
San Ana	31	325 8	10 .5
San Miguel	8	285 .2	35 7
San Mateo	8	66 8	8 .4
San Esteban	8	82 .8	10 4
San Vicente	11	48 3	4 4
San Salvador	11	262 .9	23 .9
San Lorenzo	10	69 5	7 0
San Rafael	8	296 0	37 0
San Teodoro	9	58 .3	6 5
San Marcos	3	13 6	4 5
San Mateo	3	13 6	4 5
San Vicente	5	3 9	0 8
A L	142	2 269 8	

N T E Investigación Directa Ministerio de Agricultura y Ganadería -

Los mayoristas principales se encuentran ubicados, o en las cabeceras departamentales con mayor concentración urbana o en aque-

llas cabeceras departamentales que ejercen influencia en zonas productoras importantes como es el caso de San Salvador, Ahuachapán, San Miguel, La Unión, etc.-

Con los volúmenes que trabajan estos mayoristas en las diferentes plazas de mercado no pueden influir satisfactoriamente sobre los precios y una muestra de ello es la diferencia que existe entre los precios a nivel detallista y los precios a nivel mayorista -

Minoristas Son comerciantes en pequeño que operan en las diferentes plazas de mercado que expenden los productos directamente al consumidor.- Aún cuando no se dispone de informaciones acerca del número de este tipo de intermediarios, se tiene indicios que su número es bastante elevado cuya consecuencia en parte, es la búsqueda de un medio de vida por parte de aquellos emigrantes del campo y también por la falta de oportunidades de empleo en otras ramas productivas, para personas con capacidad de trabajo -

Industrias Las industrias que participan en el mercadeo de granos básicos se refieren a aquellas que industrializan el arroz, el maíz y el maicillo. Las industrias que procesan el arroz son los beneficios, los cuales son también denominados molinos y de acuerdo con una encuesta realizada por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (1967-1968), existían aproximadamente 30 molinos en el país, en los cuales se concentraba el 85% de la capacidad instalada, distribuida de la siguiente manera.

Z O N A S	No.	Capacidad de procesamiento QQ Granza, Turno 8 Has.-
OCCIDENTAL	9	687
ORIENTAL	6	448
CENTRAL	7	753
SAN SALVADOR	8	2.985
T O T A L	30	4.873

F U E N T E Ministerio de Agricultura y Ganadería.-

Como puede observarse el 74% de la capacidad instalada se concentra en la zona central y tan solo San Salvador, cuenta con el 66% del total nacional.- Según las mismas investigaciones, solamente el 16% de la producción de arroz en granza venden los productores a los beneficios, en cambio, el 76 5% es canalizada a través de camioneros, prestamistas y mayoristas de San Salvador, lo que hace suponer, que el productor recibe precios muy bajos en relación a los del mercado, especialmente los pequeños agricultores - También las industrias de bebidas y de -- concentrados, utilizan de manera importante el arroz -

En cuanto a la industria procesadora de maíz y maicillo (sorgo), esta está constituida por

Industria de maicena -

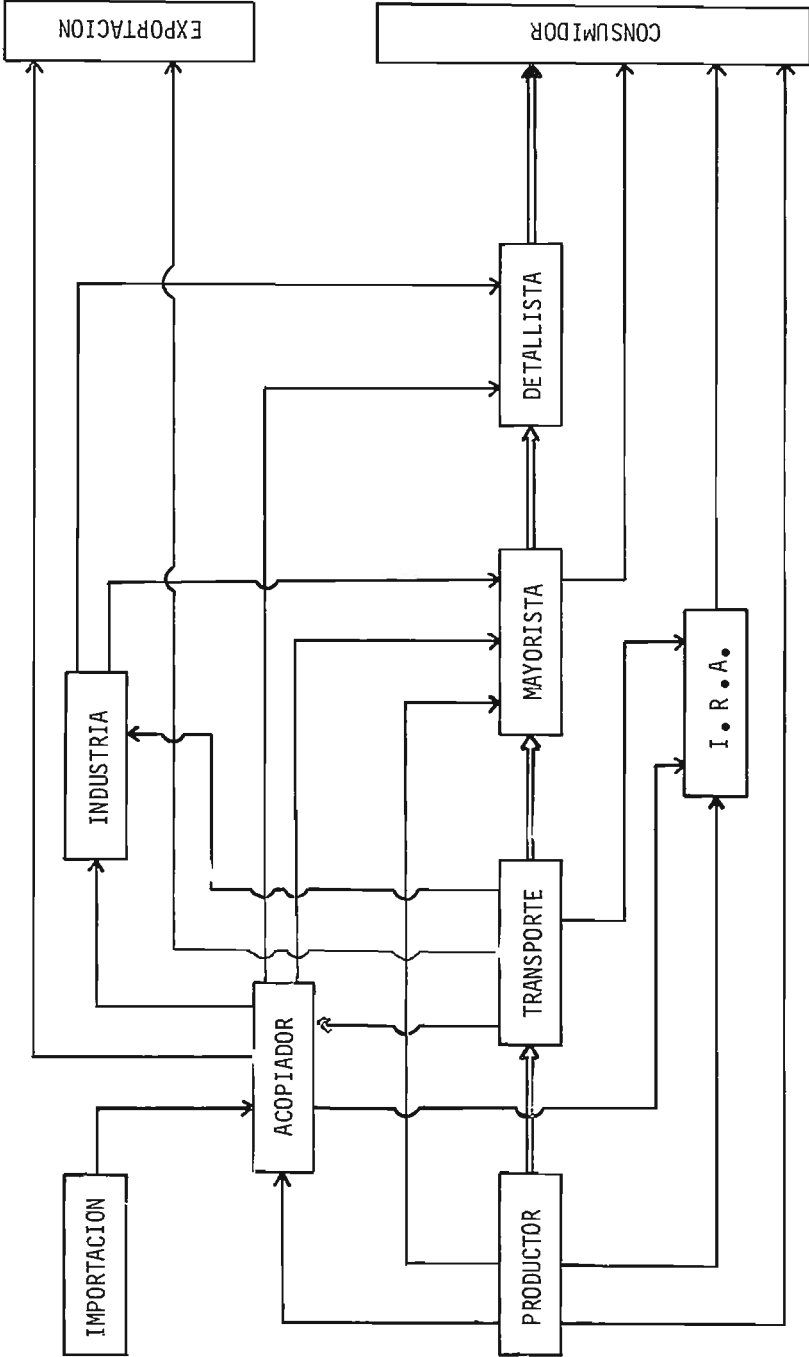
Concentrados para animales -

Tostaduría y moljendas de café -

Las fábricas de concentrados para animales consumen aproximadamente entre el 85% y 95% del consumo industrial total de maíz y maicillo - El hecho importante es, que quienes venden la materia prima a estas industrias, manejan el precio de la materia prima en acuerdo a sus intereses.-

Hasta el momento solamente existe un pequeño intento de que los beneficios de la industrialización lleguen al pequeño y mediano productor de cereales, cual es, una pequeña fábrica de concentrados que es manejada por las cooperativas agrícolas auspiciadas por la fundación promotora de cooperativas agrícolas y que funciona en el Departamento de Chalatenango -

CANALES DE MERCADEO PARA GRANOS BASICOS



P A R T E "B"

LAS COOPERATIVAS AGRICOLAS Y SU ORGANIZACION
PARA EL MERCADEO DE LOS GRANOS BASICOS EN EL
SALVADOR.-

C A P I T U L O III

IMPORTANCIA DE LAS COOPERATIVAS EN EL MERCADEO DE GRANOS BASICOS.-

3.1- El movimiento cooperativo en la producción agrícola -

En las últimas décadas ha cobrado singular importancia la investigación, planeación y puesta en marcha de sistemas de comercialización más flexibles, eficientes y económicos, con el fin de promover la producción, especialmente de los alimentos, en función de las necesidades crecientes de consumo.-

El hecho anterior ha sido consecuencia, en parte, de los desajustes constantes de la producción agrícola y del lento desarrollo del sector agropecuario, y que entre otras causas se ha debido a su enfoque principal hacia los mercados de exportación y al limitado estímulo a la producción de alimentos para el mercado interno, lo cual ha tenido como consecuencia que a principios de la década pasada, se dependía en alto grado de las importaciones de productos alimenticios para abastecer la demanda interna.- Por ejemplo, entre los años 1963 y 1967, de la oferta total de frijol, aproximadamente el 50% era de origen importado;

Los nuevos enfoques sobre la organización del mercadeo , que se están poniendo en práctica en otros países latinoamericanos de mayor grado de desarrollo, como son Brasil, Argentina, México, Perú y Colombia, tienden, a que aquel constituya un instrumento de política agrícola, capaz de orientar la mejor utilización de los recursos disponibles en función de un desarrollo planificado, cuyo objetivo sea elevar, principalmente, los niveles de vida que imperan en el medio rural -

Como punto de partida se ha tratado de definir el papel que juega el mercadeo en el desarrollo, basándolo en los puntos siguientes (1)

(1) Herman M. Southworth y Bruce F. Hohnston.- Desarrollo agrícola y crecimiento económico, U.T.E.H A., México 1970.- Pags. 396-398.-

- a) Las retribuciones en efectivo de los productores dependen de que sus productos lleguen a un consumidor -
- b) Las investigaciones y los conocimientos detallados - con respecto a, dónde, cuándo y en qué cantidad pueden venderse los productos.-
- c) Las organizaciones y los servicios mejorados de mercadeo pueden ser indispensables, si quieren aprovecharse por completo las ventajas de las oportunidades favorables de producción.-
- d) Es indispensable una organización distributiva eficaz, de suministros de producción y de requerimientos de consumo.-
- c) El establecimiento de nuevos métodos e instituciones de mercadeo, pueden estimular el desarrollo de las empresas de servicio.- Ejemplo de ello, es la creación de servicios especializados para el mantenimiento del equipo necesario para la conservación de productos perecibles.-

La concepción del mercadeo, según los enunciados anteriores, podría ayudar de manera importante a una mejor formación de los precios y a una determinación más realista en la estructura competitiva.- Una de las características más sobresalientes en la producción y el mercadeo de los productos agrícolas en El Salvador, es el funcionamiento de un sin número de intermediarios y la existencia de una competencia muy atomizada, que no permite que los agricultores dispongan de canales alternativos de mercadeo para obtener mejores condiciones de precio - Por lo tanto, la creación de organizaciones comerciales y de comerciantes más eficientes, ayudará a que los actuales intermediarios o reduzcan sus costos de mercadeo o introduzcan más eficiencia en los servicios que prestan, de manera que el precio de mercado sea más real.- Todo ello exigirá tomar medidas, particularmente a nivel de las zonas rurales, que protejan al productor y que le permita regatear más ventajosamente su producción.-

Llegando a este punto vale la pena referirse, de manera especial, al funcionamiento de las cooperativas dentro de una estructura de mercadeo dada - En la concepción del movimiento cooperativista, de acuerdo a los enunciados anteriores, se

requiere que se tomen en cuenta algunos factores que pueden contribuir a su desarrollo eficiente, entre los cuales se pueden mencionar

El nivel de desarrollo comercial en el cual puede intentarse la aplicación del sistema con bastantes probabilidades de éxito.- Esto significa que el establecimiento del sistema cooperativo debe ser de orden bastante práctico, o sea, que mientras las cooperativas no dispongan de suficiente experiencia comercial, su participación en el proceso de comercialización debe ser implantado en forma gradual -

El adiestramiento y el tipo de capacidades administrativas que se necesita impartir.- Determinado el nivel de participación de las cooperativas en el proceso de distribución, será necesario facilitarles el adiestramiento y la asistencia técnica necesaria, a fin de que operen en una forma eficiente.-

Después del período de su establecimiento debe retirarse la protección, a fin de que la competencia entre las cooperativas y otros tipos de empresas pueda ejercer presión sobre la eficiencia de los métodos de mercadeo - Es necesario que las investigaciones previas al establecimiento de las cooperativas, determinen claramente su viabilidad y la justa protección que deben recibir de parte del Estado para que puedan operar eficientemente en la comercialización, con el objeto de que los desembolsos gubernamentales en servicios, créditos y asesoría técnica, no contribuyan a crear empresas cooperativas ineficientes -

Muchas de las experiencias negativas ocurridas en movimientos cooperativos, se han debido que su estructura ha sido más de orden político que de realizaciones concretas en el desarrollo agrícola - Si bien es cierto, que la promoción de movimientos cooperativos, constituyen instrumentos de política económica, cualquier decisión al respecto, debe basarse en la consecución de objetivos y metas, como son la utilización económica de los servicios de almacenamiento y la racionalización de la distribución de las cosechas entre los períodos de abundancia y los períodos de escasez, con el objeto de alcanzar una real estabilización en los precios.-

No todos los investigadores, economistas, políticos, sociólogos, - etc , coinciden sobre si este movimiento económico constituye un medio o un objetivo en si mismo, de allí que se hayan planteado diversas concepciones sobre el significado del cooperativismo (1) -

- a) Algunos lo presentan como si fuese una ciencia económica y social, capaz de liberar al hombre de las calamidades y privaciones del mundo de la economía capitalista -
- b) Otros sostienen que es un impedimento para el desarrollo de la - libre empresa, por cuanto como ente competitivo, goza de beneficios especiales.-
- c) Algunos piensan que ayuda al desarrollo progresista de la socidad, pues, crea los medios adecuados para solucionar múltiples problemas económicos -

El autor del presente trabajo de investigación sostiene, que el cooperativismo puede coadyuvar a largo plazo en la modificación de las estructuras sociales, ya que la organización de los pequeños y medianos productores en Cooperativas, podría significar la creación de una fuerza de carácter económico y social, que al mismo tiempo y en determinadas circunstancias estaría preparada para la lucha política organizada, pero indudablemente en coordinación con todas las fuerzas progresistas, cuando éstas marchan hacia un fin determinado - La posibilidad de esto, como es obvio, se basa en la concepción del cooperativismo no como un movimiento aislado, y tal como sostienen algunos, en una planificación económica en la que participan todos los sectores sociales, puede ser un elemento decisivo para que el cooperativismo juegue un papel de primerísima importancia -

En El Salvador, hasta el momento, han habido experiencias bastante negativas y de allí que exista mucho escepticismo en cuanto a que se logren, beneficios económicos y sociales mediante el fomento de las cooperativas.- Los que adversan la deficiencia del movimiento, precisamente no han reparado que, las fallas han provenido en gran parte del aislamiento en que se ha encontrado el movimiento cooperativo - Al efectuar un ligero examen sobre la condición de los pequeños y medianos productores agrícolas, en particular, de aquellos dedicados a la producción de granos básicos, se observa la marginalidad en que se

(1) PLACIDO GRELA. "Cooperativismo y Monopolio" Capítulo I
El Movimiento Cooperativo Nacional, sus Luchas Sociales y sus Ex-
presiones Ideológicas Editorial Platina, Pag 11

encuentran con respecto a la asistencia gubernamental (técnica, crediticia, etc ,) lo que hace pensar en la necesidad de organizarlos social, política y económicamente, de manera que ellos sean los propios promotores de su desarrollo.-

Inclusive, el cooperativismo es un instrumento que hasta en economías centralmente dirigidas, todavía no ha podido ser descartado totalmente como instrumento de organización económica y social de los agricultores .- Ahora bien, dentro de un sistema económico como el que existe en El Salvador, en que hay una alta concentración del poder político y económico, casi resulta imposible pensar que fuera de la sindicalización campesina, el cooperativismo no constituye un instrumento que permita en el plazo más breve posible, lograr impulsar el desarrollo de las masas campesinas.-

Por otra parte, se prevé, que con el desarrollo del cooperativismo, se puede empezar a cimentar las bases que permitan aquel objetivo, en un plazo más o menos prudencial y cuando las condiciones generales lo permitan -

LA REFORMA AGRARIA Y SU IMPORTANCIA EN EL MOVIMIENTO COOPERATIVO (1)-

Muchas veces se ha sostenido que el sistema de tenencia de la tierra está relacionado con el desarrollo del movimiento cooperativo agrario.- En aquellos países en que la tierra ha sido distribuida mediante programas de colonización progresistas o bien por intermedio de la reforma agraria, el sistema cooperativo alcanzó mayor grado de desarrollo que en las regiones donde no se realizó aquello.-

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) , la reforma agraria significa una acción organizada con el propósito de mejorar un régimen de tierra vigente - Como el proceso tiene por finalidad establecer un sistema de tenencia de la tierra más justo, dicho proceso tiene que ser suficientemente integral para poder establecer a los agricultores, para lo cual puede pensarse como una alternativa, la creación y fomento de cooperativas de agricultores.-

Ese es un hecho que puede inadvertirse, pues el desarrollo histórico de los pueblos demuestra, que la revolución agraria pueda sobre-

(1) Plácido Grela Cooperativismo y Monopolio. Editorial - Platina 1965, Buenos Aires -Pags. 295-322.-

venir cuando la divergencia entre el régimen de propiedad y la necesidad de mejoras económicas y sociales es tan basta, que la ruptura se hace inevitable, creando consecuentemente, grandes movimientos populares - con el fin de imponer la reforma agraria y agrandar por consiguiente el sistema cooperativo - Son muchos los ejemplos al respecto y de reciente suceso en el ámbito latinoamericano, como es el caso del proceso de reforma agraria que se ejecuta en Perú.- En la Ley de Reforma Agraria de dicho país, en lo relativo al procedimiento de transferencia de la propiedad a los agricultores, se establece en el Reglamento del Título XV de la Ley No. 17716 (Ley de Reforma Agraria) , Artículo 280, lo relacionado a los beneficiarios, que dice En el contrato de compra-venta el adjudicatario se comprometerá a cumplir las siguientes condiciones sociales, literal f), "pertener a una cooperativa o sociedad de interés social, - cuando al momento de la adjudicación se ha establecido la obligación de integrarla" . De la misma manera, la Ley de Reforma Agraria de Bolivia, - en su capítulo V, Arts. 133-134 y 135, destaca la importancia de la utilidad social de las cooperativas agrícolas y agropecuarias en el proceso de cambio de estructura y tenencia de la tierra.-

De igual manera en El Salvador, y aunque en forma bastante tardía, se ha creado la Ley General de Asociaciones Cooperativas según Decreto No.559 del 25 de Noviembre de 1966 - De acuerdo a dicha Ley, se pueden crear asociaciones cooperativas de toda índole y en especial las de producción, cuyo objetivo es el de producir, transformar o vender en común los productos.- Según expertos en cooperativismo, la Ley de Cooperativas de El Salvador reune los requisitos fundamentales para el fomento, organización y desarrollo de dichas asociaciones de acuerdo a las necesidades del país.-

Aunque las consideraciones sobre la importancia de la cooperativa en el desarrollo rural pueden seguirse enumerando, finalmente cabe destacar, que una estructura cooperativa ofrece muchas posibilidades para abordar aspectos sociales del desarrollo, como son la educación y la salud - Además, - desde el punto de vista esencialmente económico puede ser un factor importante en el empleo y la redistribución del ingreso, especialmente en programas de reforma agraria, ya que con esto se necesita crear empresas que puedan organizar la producción y la distribución de los nuevos aumentos de la producción, para lo cual prestan una gran utilidad las cooperativas agrícolas -

3 2- TIPOS DE COOPERATIVAS, SUS OBJETIVOS Y FUNCIONES.-

Tipos de Cooperativas -

Existen diversas clasificaciones de las cooperativas agrícolas. Entre las más importantes cabe destacar, aquella que las agrupa en base a la forma de operar, las cuales se dividen en (1)

- a) especializadas o uniactivas.- Son aquellas que operan exclusivamente una actividad determinada, por ejemplo producción, consumo, servicios, comercialización, crédito, elaboración, negociación etc.-
- b) multiactivas, generales u horizontales - Son las que incluyen a su actividad principal, otra complementaria y cuyo método de operación es - el más generalizado por todos los sistemas cooperativos del mundo -

Los tipos de cooperativas antes mencionados pueden dividirse en grados, dependiendo del nivel de integración de dichas asociaciones, y pueden ser

- a) Primer Grado Es cualquier asociación cooperativa, sea especializada o no, en la cual los socios son personas.-
- b) Segundo Grado Es la federación que agrupa a dos o más cooperativas, que operan la misma función económica -
- c) Tercer Grado Es la Confederación que agrupa a dos o más Federaciones

Para fines del presente trabajo interesa conocer ahora los tipos de cooperativa que pueden funcionar en el mercadeo de productos agrícolas, ya que el propósito de aquél, es el de establecer un tipo de institución o agente de mercadeo que permita llevar a cabo un proceso comercial para los granos básicos, más convenientemente desde el punto de vista social y económico.-

Los tipos de cooperativas pueden ser (2)

Asociaciones Locales Están compuestas por productores de una sola comunidad. En general, sus actividades se restringen a operaciones de embarque o despacho, por lo tanto es imposible que a este nivel, pue

- 1) Carlos Jeremías Urrutia Valdivieso. Las Sociedades Cooperativas en El Salvador (Tesis), Universidad de El Salvador Facultad de Ciencias Económicas 1968.- Pags. 32-42
- 2) Rayburn D Tousley, Eugene Clark and Fred E Clark. Principios de Mercadotecnia U.T.E.H.A. 1967-México Pags - 374-378

se le facilite a sus miembros un servicio completo de mercadeo, -
 se le pueda incluir administración, contactos favorables con los -
 mayoristas, información amplia de mercados, instalaciones apro-
 piadas de almacenaje y servicios financieros.- La limitada capaci-
 dad comercial y financiera, hace que su poder de regateo sea bas-
 tante débil para competir con asociaciones o empresas privadas.-

Asociaciones Federadas Por lo general, se constituyen pa-
 ra la solución de los problemas planteados a las asociaciones locales. De -
 este modo poseen poderes delegados por aquéllas, lo que les permite realizar
 las funciones de las asociaciones locales a una escala más amplia por una -
 parte, por otra, realizar otras funciones que no pueden ser ejecutadas por
 ellas -

Las Actividades que pueden ser ejecutadas por las asociacio-
 nes federadas, son las siguientes:

- venta conjunta de los productos
- cobranza de lo vendido
- fijación de los precios
- financiamiento
- compras en conjunto de los insumos
- establecimiento de calidades
- control de distribución
- investigación de mercados
- programas de publicidad, etc -

Asociaciones Centralizadas La asociación cooperativa cen-
 tralizada, está constituida de arriba hacia abajo (diferente del tipo federa-
 vo), pues, el control descansa en la asociación central.-

Son formas de organización posteriores a las Asociaciones -
 cooperativas. La fijación de precios como objetivo principal, ha sido sus-
 tituida por el de controlar un volumen suficiente de producción, para propor-
 cionar las instalaciones apropiadas de mercadeo y asegurar un programa comer-
 cial eficiente. De allí, que los productores se mantengan en contacto con la
 central mediante "consejos de productores" -

Este tipo de asociaciones cooperativas, implica un alto gra-
 de desarrollo comercial y cuando se haya establecido un ordenado sistema
 de asociaciones locales y federadas -

Objetivos y Funciones

Para los fines del presente trabajo y en su forma específica, se conside-

Los objetivos de las cooperativas de productores que pueden ser (1)

- a) Abastecimiento. Tienen por objeto proveer a los asociados de dos tipos de productos los de consumo (alimentación y vestido) y los insumos agrícolas.-
- b) Comercialización. Los objetivos de la comercialización cooperativa pueden resumirse en:
 - ofrecer estímulos concretos, mediante la posibilidad de reducir los costos comerciales a través de métodos más eficaces, que pueden hasta incluir maquinaria especializada.-
 - Como mínimo deberá poder aumentar la influencia de los productores en los negocios y recobrar para ellos, el ingreso que anteriormente quedaba en poder de los intermediarios -
 - Establecer que determinadas decisiones de venta se adopten conjuntamente, para poder limitar así la competencia entre sus propios miembros y aumentar su poder de negociación
- c) Créditos tiene por objeto proveer de capital a los productores, a fin de que lo utilicen en el desarrollo de producción
- d) Transformación Su finalidad es la transformación de las materias primas, que le entregan sus asociados, en productos manufacturados
- e) Servicios. Tiene por objeto proveer principalmente los servicios de asistencia técnica -

Los objetivos antes mencionados determinan una serie de funciones y -cedimientos que las asociaciones cooperativas deben llenar para el logro aquellos, de los cuales se pueden anotar (2) -

- a) Seguridad de un volúmen adecuado de operaciones. Las cooperativas deben esforzarse constantemente por extender su volúmen de operaciones para obtener en la venta, el transporte y la elaboración, las mayores economías En los casos de que existan cooperativas - del mismo tipo en que unas tengan exceso de capacidad, a otras presentan deficiencias, valdría la pena considerar la posibilidad de fusión de tales asociaciones.-
- El problema más difícil para una cooperativa en el mercadeo, es - el desarrollo de una política eficaz de venta, que dé como resul-

(1) Carlos Jeremías Urrutia Valdivieso-Obra citada -

(2) J.C Abbott. Los Problemas de la Comercialización y medidas para Mejorarla - Guía de Mercadeo No 1 FAO 1958 pags 150-162

tado, el obtener el precio más alto de mercado

Las cooperativas integradas, están en mejor posición que las cooperativas locales para negociar con los intermediarios mayoristas de los mercados y con los grandes compradores.-

b) Establecimiento de contratos Muchas veces se ha encontrado que para un mejor entendimiento de los socios y las cooperativas, - respecto al manejo de sus productos, es conveniente la utilización de contratos - Las ventajas de éstas pueden ser

- Los miembros tienen en claro lo que pueden esperar de su asociación -

- A cada miembro se le asegura un tratamiento uniforme.-

- A la asociación se le asegura el respaldo de sus miembros para un período definido, que es muy importante para la administración, la planificación de operaciones futuras y poder asumir así obligaciones financieras - En todo caso, los contratos y acuerdos semejantes no pueden garantizar la lealtad completa de los socios, y - en última instancia, será el servicio prestado por la cooperativa lo que estimule al agricultor a colaborar con la comercialización cooperativista -

c) Métodos de manejo de los productos. Entre los procedimientos utilizados por las cooperativas agrícolas para el manejo de la producción de los asociados, se encuentran, aquellos que determinan los tipos principales de relaciones comerciales entre - las cooperativas y sus socios, entre los cuales se encuentran las siguientes (1)-

Compra-venta: mediante este plan el productor recibe el precio del mercado por su producto y la asociación asume el riesgo - por la tenencia del producto y las fluctuaciones de precios La Mayoría de asociaciones de productores de cereales operan sobre esta norma -

Agencia De acuerdo a este procedimiento, la asociación vende el producto como agente de los socios pagando las ganancias - después de la venta de la producción.-

El primer método significa la mezcla de productos de muchos asociados - La entrega de los productos en lotes pequeños, se manejan en conjunto para obtener economías en la clasificación, empaque, almacenamiento

(1) Rayburn D. Tousley, Eugene Clark and Fred E. Clark, obra citada, Pags. 381-382

to, venta y entrega de los productos. Esta es una norma que generalmente se adopta en los granos, y no en productos donde el asociado puede obtener ventajas favorables individualmente, como en las frutas y legumbres. Dependiendo de si existe clasificación o no, al productor se le paga en base a la calidad recibida o al precio promedio obtenido por la asociación. Este método se ha desarrollado, pues permite distribuir el riesgo, uniformar la utilidad de las ventas a los socios de calidades iguales, obtener ventajas de la venta colectiva, reduce los costos de mercadeo y mejora la distribución a los diferentes mercados -

d) Un Comité Central. Se hace necesario instituir una autoridad de las ventas que se encargue de actividades específicas a la distribución, tales como

- La política de precios
- La elaboración
- La manipulación de los productos
- Determinación de grados
- Los métodos de repartir los gastos
- Determinación de la relación entre las ventas y el financiamiento -

3 3- VENTAJAS DE LA COMERCIALIZACION COOPERATIVA Y LIMITANTES A SU DESARROLLO

Las ventajas que pueden derivarse de la gestión del mercadeo, debidamente organizado mediante las cooperativas agrícolas, son bastante importantes tanto para la función económica de dichas asociaciones, así como para el ordenamiento general del mercadeo y el aumento del bienestar de los socios. Entre dichas ventajas podemos enunciar las siguientes (1)

- Se incrementa la eficiencia del mercadeo. Se realizan las funciones comerciales a un costo inferior al de los intermediarios, aún cuando esto no fuera posible y los costos fueran iguales a los de los otros intermediarios, mediante la competencia que generan, evitan que los comerciantes privados los aumenten en exceso, incrementando de esta manera, por consiguiente, la eficiencia del mercadeo.-

(1) J. C. Abbott. Obra citada- Pags 150-152

Rayburn D. Tousley, Eugene Clark and Fred G. Clark. Obra citada- Pags 384-388,

- Precios más altos Con un poder de negociación más elevado, obtenido mediante el manejo de volúmenes comerciales, se puede conseguir precios más justos para el productor. Además, la obtención de precios más altos puede lograrse mediante la reducción de los costos de mercadeo, ya que se realiza una utilización económica de servicios como el transporte, el almacenamiento y la elaboración -
Desarrollo de una mercadotecnia más ordenada Dicho desarrollo del mercadeo, significa que se influye en un ordenamiento de la oferta en relación a la demanda del mercado, se controla la venta de las cosechas para que los productos se destinen a los mejores mercados y en épocas más favorables. Esto lleva como finalidad, la estabilización y aumento de los precios.-
- Mejores métodos de venta Por medio de la publicidad, el empleo de marcas y otros recursos, se puede incrementar la demanda total de los productos vendidos. Además, los mejores métodos de venta, incluyen el perfeccionamiento de la calidad y la introducción de mejores métodos de clasificación. La competencia real o potencial de las cooperativas, puede inducir a los compradores a respetar las normas de clasificación, a forzar a los intermediarios a pagar mejores precios y otorgar mejores servicios.-
- Incremento en la capacidad de negociación: El desarrollo comercial de las cooperativas, puede influir en la eliminación de las negociaciones individuales desventajosas para los productores. Además, se puede cambiar la estructura tradicional de muchos pequeños vendedores frente a un número reducido de compradores económicamente fuertes, aumentando para los primeros, la capacidad de regateo por el mayor volumen manejado y el más amplio conocimiento del mercado.-

No obstante todas las ventajas mencionadas anteriormente en relación al mercadeo a través de cooperativas, la puesta en marcha de proyectos de este tipo, en los cuales se piensa que el movimiento cooperativo debe jugar un papel importante en su implementación, deben considerarse cuidadosamen-

te todos aquellos factores que pueden presentar serias limitaciones a la ejecución de proyectos de tal naturaleza. Entre tales factores se destacan los siguientes. (1)

- Problemas Administrativos Talvez el factor más importante del éxito o fracazo de una cooperativa, depende de su gestión administrativa. En muchas ocasiones ha sucedido que algunas cooperativas, aún cuando han dispuesto de un financiamiento adecuado, la mala administración les ha llevado al fracaso.-
- Problemas de los socios La falta de apoyo por parte de los socios a la cooperativa, se traduce frecuentemente en una limitación que puede ser fatal para el buen funcionamiento de aquélla -

Por ejemplo, en el planeamiento de las inversiones y al efectuar los compromisos de abastecimiento de insumos, la asociación debe estar en condiciones de contar con cierto volúmen de negocios de sus miembros; para lograr esto, debe evitarse que algunos socios sientan aversión a trabajar en comunidad, particularmente en la venta en conjunto de la producción, la cual puede deberse a los siguientes factores

Creencia de los socios de que su producto es de más alta calidad, posibilidad de que un canal alternativo signifique precios más altos en relación al precio promedio de la asociación, excesivas diferencias económicas entre los socios etc -

- Métodos inadecuados de negocios Muchas veces los agricultores se encuentran en dificultades para comprender los requisitos básicos para la operación eficiente de los negocios, como es el de comenzar con capital adecuado y la de mantener reservas de contingencia, mantenimiento de registro y los problemas en relación a la política de crédito, cobranzas y ventas.
- Condiciones Externas Solamente cuando las instalaciones comerciales y los servicios son inadecuados o el costo de los servicios que se ofrecen es demasiado alto para los productores, y cuando hay un número adecuado de socios, disponibilidad de capital mínimo, o volúmen poten-

(1) Rayburn D. Tousley, Eugene Clark and Fred E. Clark, Obra citada. Pags 392-395 -

cial de negocios, se puede considerar que las condiciones son favorables para la creación y continuación de una cooperativa de mercadeo -

Entre las condiciones que determinan las posibilidades de éxito para el funcionamiento y desarrollo de las cooperativas agrícolas, - particularmente en países como El Salvador, con una desorganización - del sector agrícola, se pueden contar las siguientes: (1)

Mejoras en el régimen de tenencia de tierras: Si se quiere aumentar la producción, es necesario hacer más inversiones en la tierra según las condiciones de cada localidad. La realización de dichas inversiones requiere la seguridad de recibir una parte adecuada del incremento en la producción y en el caso de los pequeños propietarios y arrendatarios, son demasiado pobres para realizar inversiones de importancia. Los arrendatarios que son la mayoría de los productores de granos básicos, deben estar garantizados en: que las tierras que trabajan les ofrezcan más garantías, una obtención más equitativa por las mejoras a las tierras y si la tierra se somete a un cultivo más intensivo, deben cambiarse los costosos cánones de arrendamiento.-

Conocimiento de los progresos en la técnica aplicada Por mucho que se aumente la capacidad y volumen de los agricultores para introducir mejoras a la tierra, su eficiencia será limitada si no se estudian continuamente las posibilidades técnicas y se difunde su conocimiento, tal como sucede - en nuestro país en el caso de los granos básicos, en que se han hecho esfuerzos notables de investigación, pero su - difusión ha sido bastante lenta.-

Disminución del costo del Crédito: La mayoría de los pequeños productores de granos básicos poseen deudas en proporciones considerables, que los limitan en la obtención de nuevos préstamos de fuentes institucionales, lo que los obliga a recurrir al financiamiento de prestamistas e intermediarios, quienes además de concederlo en proporciones limitadas, los facilitan en condiciones bastantes onerosas y con miras al acaparamiento de la producción.- Por otra parte, la multitud de pequeñas granjas tiende a aumentar los gastos de administración del crédito -

(1) Naciones Unidas.- El Progreso Rural a través de las Cooperativas.- New York 1954- Pags. 4-11 -

-Disminución del costo de los bienes y servicios de producción y consumo Tal como se presenta el pequeño tamaño de las explotaciones dedicadas a la producción de granos básicos y su dispersión en el campo, crean dificultades de suministrarles bienes y servicios baratos como insumos, herramientas y maquinaria - Muchos de los servicios que deben suministrarse a los agricultores solo pueden proporcionarse de una manera económica a grupos locales como las asociaciones cooperativas -

Aumento del precio neto que reciben los agricultores La producción en pequeña escala, mediante unidades dispersas, aumenta los gastos de concentración y dificulta la estimación de las cantidades y calidades de los suministros para fijarles unos precios equitativos -

Para reducir los costos de mercadeo y aumentar el precio neto que perciben los productores de granos básicos, es importante que las asociaciones agrícolas como las cooperativas, sirvan de medios para hacer economías en el uso de instalaciones de almacenamiento, servicios de transporte, manipulación y gastos administrativos, etc -

Distribución de los riegos e incertidumbres en períodos más largos y manera de reducirlos al mínimo posible La inseguridad que caracteriza al régimen de tenencia de tierra en nuestro país, requiere que en ausencia de una reforma agraria, se mejoren los procedimientos de arrendamiento y la concesión del crédito.- Estos inconvenientes, así como aquellos provenientes del cambio en épocas de lluvia, inundaciones, etc , se pueden contrarrestar mediante un sistema flexible de crédito y un procedimiento adecuado de comercialización; pero además, se necesitarían medidas complementarias para reducir tales riesgos e incertidumbres, entre las cuales se pueden citar regulación de los caudales de agua, como el riego y el drenaje, mejoras en los procedimientos de lucha contra las plagas y enfermedades, modificaciones en los sistemas de recolección y almacenaje, etc -

Educación y Cooperativas La falta de educación imposibilita realizar una evaluación de las oportunidades técnicas, económicas y sociales y una apreciación clara de sus ventajas.- Esta es una de las grandes fallas que ha mostrado el movimiento cooperativo en la agricultura de El Salvador.-

Tal es la importancia de ésto, que el progreso social en las economías de subsistencia como la producción de granos básicos del país, - que la sola realización de las etapas de mercadeo e industrialización- lograría aquel objetivo -

El medio ambiente en que se desarrolla la producción y el mercadeo La producción y el mercadeo de granos básicos en El Salvador presenta en términos relativos, condiciones que pueden ser determinantes en el éxito del mercadeo a través de - cooperativas y que deben ser tomadas muy en cuenta en la pues_ esta en marcha de proyectos sobre tales organizaciones como_ son Las zonas especializadas de producción y con una desarti_ culación de los principales centros de consumo, la semejanza del producto y de los métodos de producción, la similitud de las características demográficas, económicas, culturales o rac_ ciales y la existencia de grupos de productores, cuyos ingresos totales dependen de un sólo producto o de unos pocos.-

3 4- Aspectos Institucionales.-

Desde los principios de este siglo se planteó la problemática acerca si se debía o no aceptar la ayuda del Estado en el movimiento cooperativo, ya que en sus inicios uno de los lemas fué el de "ayúdate".- La fuerte oposición a la acción del Estado en la época del nacimiento del coopera_ tivismo, en parte se explica por el hecho de que el movimiento surgió en un país y en una época de pleno auge del liberalismo económico (Inglate_ rra).- Pero las tendencias del desenvolvimiento económico en el presente siglo, demuestran que las cosas han cambiado y los distintos gobiernos en todo el mundo tratan de evitar que el bienestar excesivo de unos de_ rivados de un mayor enriquecimiento, se constituya sobre la base del in_ fortunio de otros menos favorecidos por el destino, de allí que la in_ tervención del Estado, se corrobora cuando se consideran los problemas - del desarrollo rural, particularmente en países como El Salvador, donde el sector agrícola juega un papel primordial en el desarrollo económico y social.-

De acuerdo a investigaciones realizadas se ha determina_ do que debido a la alta concentración de la propiedad de la - tierra, la producción realizada en los latifundios se haga en forma extensiva como sucede en la ganadería, el algodón y el azúcar, la producción de los minifundios de orienta a una pro_

ducción poco tecnificada de alimentos y que por la existencia de un elevado nivel de desorganización del mercadeo de productos agrícolas, no existe una explotación racional de los recursos, especialmente la tierra y la mano de obra agrícola - Esto ha originado que existan muchas tierras ociosas o mal - producidas, que no permiten una absorción de mano de obra acorde al crecimiento de la población en el medio rural, aumentando así el número de personas faltas de trabajo, y en el caso de que se utilicen aquellas, la explotación irracional de la tierra ocasiona una ocupación estacional y una baja productividad de la misma -

Acción de Fomento del Estado

En la actualidad nadie puede negar que al Estado le - corresponde la ordenación jurídica en general, incluyendo - por supuesto las actividades cooperativas -

En las actividades de las cooperativas agrícolas, ese tipo de ordenamiento se hace más necesario que en cualquier otra clase de cooperativas, por las siguientes razones

- Dificultad para obtener créditos en condiciones favorables, de monto, plazos, garantías, etc -
- Inestabilidad de los precios del mercado que dan lugar a cierto margen de inseguridad económica
- Falta de asistencia técnica -
- Fuertes limitaciones económicas para las asociaciones y sus cooperados
- La falta de acción de propaganda y educación
- Existencia paralela de fuertes intereses económicos, - contra los cuales tienen que competir las cooperativas agrícolas etc -

En El Salvador, los problemas mencionados anteriormente se presentan de manera muy grave para las referidas asociaciones agrícolas, a tal grado, que se puede decir, sin lugar a equivocarse, que durante todo este tiempo atrás, las cooperativas en el agro salvadoreño, han estado casi totalmente abandonadas por parte de la acción de fomento del Estado - Si -- bien es cierto, que anteriormente existía alguna legislación sobre cooperativas dentro del Código de Comercio, tal reglamentación jurídica era tan débil, que hasta el año 1969, después de reconocer la importancia que representan las cooperativas en el desarrollo, se emitió la Ley General de Cooperativas y la referente a la creación del Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCCOP) con el fin de promover, organizar y desarrollar el movimiento cooperativista en El Salvador -

En América Latina, las cooperativas agrícolas constituyen en número y cantidad de miembros, el sector más importante de los tipos de cooperativas - Este hecho indica la importancia

que las asociaciones cooperativas asumen en la economía de los distintos países donde funcionan, y si a ello se agrega que el mayor porcentaje de cooperativas agrícolas corresponde a las asociaciones de venta o mercadeo de productos, es fácil comprender por qué se hace necesario la intervención estatal.

A manera de información y para hacer resaltar la importancia que reviste para el desarrollo agrícola de El Salvador, el fomento de las cooperativas, se mencionan algunas realizaciones en América Latina (1) En Argentina, donde está uno de los movimientos cooperativos agrícolas más desarrollados del continente, existen unas 1.360 cooperativas agropecuarias con medio millón de asociados - Las cooperativas y sus centrales mercadean, entre otros productos, el 40% de la producción de cereales, el 20% del queso, el 25% de la mantequilla, el 20% de la exportación de cereales. La Federación de Cooperativas de Caficultores de Costa Rica es el exportador individual más importante del país con más del 10% de las exportaciones totales de la cosecha 1968-1969 -

En Perú, en el proceso de cooperativización de los llamados "complejos agro-industriales" se han adjudicado en propiedad cooperativa al personal ocupado en ellas (26 000 personas), predios por una superficie total de 330.000 hs., que producen entre otras cosas aproximadamente 16.500 quintales - azúcar y 7.000 quintales de té -

En Chile, por la vía cooperativa se mercadea el 20% de la producción de vinos y el 40% de la producción de leche -

Indudablemente, la intervención del Estado juega un papel importante, hecho que hasta ahora no ha ocurrido, y al limitado desarrollo del movimiento cooperativo en el país, se le atribuye su ineficiencia como instrumento económico en sí, y no se toma en cuenta la influencia negativa que presenta para el movimiento, la anticuada estructura que presenta el sector agropecuario y que se manifiesta con mayor fuerza en el mercadeo.-

(1) OEA- Cooperativismo y Desarrollo Rural. Comité Interamericano de Coordinación y Desarrollo Cooperativista.- 2a. Reunión - Sept. 1971-Panamá.=

Organización de las Agencias Gubernamentales

Dentro de la ayuda estatal para el movimiento cooperativo y el mercadeo de los productos, se destaca la manera como deben operar las oficinas públicas como el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo, encargado de fomentar y facilitar asistencia técnica en este campo - Resulta común que para una misma clase de cooperativas, para cooperativas de actividades similares, funcionen distintos organismos encargados de la supervisión y fomento de cada grupo por separado y sin ninguna coordinación en cuanto a la orientación de sus funciones, lo que crea serios inconvenientes de orden administrativo y práctico - En el caso de nuestro país, al menos ya se ha creado el mecanismo institucional para evitar los problemas antes anunciados (INSAFOCOOP) -

C A P I T U L O _ _ I V _ _

SITUACION DE LAS COOPERATIVAS AGRICOLAS EN EL SALVADOR

4 1 Antecedentes

Las prácticas cooperativas en El Salvador, sin estar enmarcadas como tal en asociaciones de la misma índole, a juicio de algunos investigadores, datan desde la época precolombina, aunque desde luego sin ninguna base técnica. El desarrollo de dichas prácticas, ha sido enmarcado en cuatro etapas época antigua, época colonial fines del siglo XIX, período de las guerras mundiales, y - del año de 1950, hasta la época actual.-

Sin embargo, es a partir de la época comprendida, entre - 1914 a 1950, en que comienzan a realizar los primeros esfuerzos - por organizar cooperativas entre las clases trabajadoras del país (1)

- (1) Santiago T. Barberena-Historia de El Salvador-Epoca Antigua y de la Conquista, Ministerio de Educación. San Salvador - -1966-

De acuerdo a informaciones de la Inspección de Sociedades Mercantiles, durante esa misma época, se establecieron entre obreros, artesanos empleados, y pequeños productores, 25 cooperativas entre las cuales se pueden citar: La Cooperativa de Zapateros de la cuesta del palo verde de San Salvador fundada en 1914, la Sociedad de Obreros Federada establecida en 1917; como ejemplo Cooperativa Agrícola, la de pequeños productores de Dulce de Panela y derivados, de Cojutepeque y Valle de Jiboa, que se integraron en dos cooperativas en 1935, con el objeto de comercializar en forma conjunta la producción obtenida que fracasó más tarde, y en 1934 de acuerdo al Decreto No. 113, la Ley de Crédito Rural, crea la Federación de Cajas de Crédito, con el fin de desarrollar un sistema de crédito cooperativo para facilitar los beneficios del crédito a los pequeños empresarios -

A partir de 1950, se hace sentir la intervención del Estado en la promoción del sistema mediante la promulgación de leyes específicas entre las que se incluyen: Decreto Legislativo No 491 de 1951, que declara de utilidad pública la formación de cooperativas entre las clases trabajadoras del país, confiando su promoción al Ministerio de Trabajo y Previsión Social; en 1952 el Decreto No 835 establece, que la educación cooperativa formará parte del Servicio Público de Educación impartida por el Estado, para lo cual se creó en el Ministerio de Educación, un Departamento de Promoción que fué clausurado en 1961; en 1953 el Ministerio de Agricultura y Ganadería, da amplias facilidades para la formación de cooperativas ganaderas con el fin de solucionar problemas de la producción y el mercado de la leche y sus derivados, después de ese año, se emite las leyes de Fomento Avícola, Fomento Agropecuario (1961) y la de Bienestar Rural (1961), con el fin de fomentar la formación de Asociaciones Cooperativas, ya sea mediante la exención de impuestos o mediante la procuración de créditos.-

A partir de 1961, el Instituto de Colonización Rural realiza esfuerzos por asociar a los adjudicatarios de parcelas, en cooperativas multiactivas.-

y por consiguiente la asistencia crediticia no surte efectos positivos para el movimiento, por cuanto la inscripción legal de las cooperativas se retarda demasiado, lo que impide que dichas asociaciones tengan acceso al crédito institucional, para lo cual es requisito esencial su inscripción legal en dicho Instituto.- Parece ser que dicha situación tiene origen en que la inscripción de las cooperativas obedece más que todo a conveniencia de tipo político.- Lo anterior se comprueba si se toma en cuenta, que hasta el momento solamente existen legalmente inscritas 32 Cooperativas, - de las cuales 16 pertenecen a las asociaciones cooperativas auspiciadas por la Administración de Bienestar Campesino (A B C.) - En cambio, a las cooperativas organizadas y supervisadas por la Fundación Promotora de Cooperativas, Institución privada creada por la Curia Salvadoreña, se les presenta una serie de obstáculos para su inscripción legal, lo que les hace difícil el acceso a las fuentes institucionales de crédito -

Ahora bien cabe destacar, los esfuerzos realizados por la Fundación Promotora de Cooperativas, por cuanto con la ayuda directa del clero salvadoreño y de la ayuda financiera de Fundaciones - Católicas Extranjeras, dicha Institución ha logrado en la actualidad organizar hasta el momento aproximadamente 70 Cooperativas de pequeños agricultores, cuyos inicios datan con la organización de la primera cooperativa de ahorro y crédito en el año de 1955, en la parroquia de Tamayque en el Departamento de La Libertad, cuya finalidad era la de resolver problemas económicos de los agricultores de la región, quienes eran productores de subsistencia y que eran objeto de explotación de los acaparadores de granos. A partir de esa fecha, la actividad de la Fundación Promotora de Cooperativas ha producido resultados de grandes beneficios sociales, lo que se comprueba con los datos siguientes

C U A D R O X V I

CREDITO OTORGADO POR LA FUNDACION PROMOTORA DE COOPERATIVAS

No. de Socios	Capital a Crédito Miles de colones	Areas de maíz en manzanas -
98	6 0	64
541	71 0	71
1 500	142 0	142
5 125	303 0	303
7 493	345 0	345
8 420	420 0	420
10 500	600 .0	600
11 500	-- --	-- --

T E Fundación Promotora de Cooperativas -

Como puede comprobarse la función social de la Iglesia Católica Salvadoreña es merecedora de un alto reconocimiento, ya que agrupa aproximadamente a 11 000 pequeños campesinos productores de granos, en cambio las 16 Cooperativas productoras de cereales asistidas financieramente por la A B C , apenas agrupan a 800 campesinos (pequeños y medianos productores) -

Además, el movimiento cooperativista de la Fundación Promotora de Cooperativas, se desarrolla en todo el país y los beneficios de su acción están enfocados básicamente a los pequeños productores de granos básicos, lo que se representa en el Programa trazado por dicha Fundación consistente en

a) Metas del Programa

Aumentar el consumo de maíz en los campesinos de la Zona norte del país -

Organización de una fábrica de concentrados en Chalatenango con capacidad de 5 000 quintales al mes -

La organización de producción de cerdos en las zonas más pobres de Chalatenango -

Establecimiento de 16 centros de compra de granos en zó-

nas de cooperativas agrícolas para nivelar la fluctuación de precios al nivel del pequeño agricultor -
 Responsabilizar al campesino en el desarrollo de su comunidad -

b) Estrategia del Programa

El programa se basa en la formación de cooperativas agrícolas, a través de la enseñanza de la doctrina y métodos cooperativos.-

Una vez organizadas la cooperativas, la fundación les concede crédito y les proporciona fertilizantes, semillas mejoradas, insecticidas algunos pequeños implementos agrícolas.-

Implementación de una programación agrícola con ayuda de ingenieros y peritos agrónomos, para dar la asistencia técnica a grupos organizados en cooperativas, cuyo financiamiento (60% del total) está basado fundamentalmente en la ayuda de la fundación del Episcopado Alemán para la promoción humana de los pueblos -sub desarrollados (MISEREOR) -

Entrenamiento del personal En 1964 se enviaron a jóvenes que trabajan como líderes voluntarios, para hacer cursos de cooperativismo y que en la actualidad trabajan como extencionistas.-

Además se escogen líderes de las diferentes cooperativas para impartirles cursos organizados sobre cooperativismo y agricultura -

Mediante el proyecto de 16 centros de compra, se propone efectuar las operaciones de mercado, de las cooperativas y eliminar así los intermediarios -

Se ha tratado de obtener la colaboración de instituciones estatales, aunque la experiencia ha sido poco satisfactoria -

Los resultados más halagadores del programa realizado por la Fundación Promotora de cooperativas, han sido.-

- a)- Aumento de los ingresos del agricultor, al lograr incrementar sustancialmente los rendimientos por manzana con las nuevas técnicas utilizadas.-
- b) Asistencia técnica a un total de 5 500 manzanas que comparando los incrementos en el rendimiento por unidad de superficie en el período 1963-1969, ha significado un aumento del valor producido por dichas tierras en -----
¢ 1,182,500 -que ha beneficiado a 10 5000 campesinos -
- c) En el aspecto social, se ha logrado un importantísimo desarrollo de la comunidad, ya que los agricultores han aprendido a trabajar en común, a valorarse a sí mismo y ayudar a los miembros de la comunidad -

Sin embargo, como ya se mencionó antes, factores políticos han impedido que la acción social de este movimiento cooperativista haya sido de beneficios más extensivos, por lo que necesita un tratamiento muy diferente de parte del Estado en cuanto al apoyo de movimientos cooperativistas como éste, de manera que se logre el desarrollo social y económico de todos los pequeños y medianos agricultores del país, que constituyen un gran sector de la población que se encuentra marginado socialmente, a los cuales se les impide agruparse en organizaciones como sindicatos, tanto por parte del Estado como por parte del capital privado, y que además se encuentran en condiciones de analfabetismo y de mala alimentación. Por otra parte, su trabajo lo realizan principalmente en tierras que no son de su propiedad, lo que los obliga a una dependencia permanente del terrateniente - La situación se hace más deprimente - cuando se considera la situación en que se encuentran los colonos - en las haciendas, donde el cooperativismo no ha podido desarrollarse en forma efectiva.-

4 2 ORGANIZACION Y FUNCIONAMIENTO DE LAS COOPERATIVAS

Para fines del presente trabajo de investigación, se ha realizado una encuesta entre 36 cooperativas agrícolas del país, en base a 16 cooperativas financiadas por la Administración de Bienestar Campesino y a 20 cooperativas auspiciadas por la Fundación Promotora de Cooperativas -

Dicha investigación ha tenido como finalidad, destacar aquellos problemas más fundamentales que confrontan las cooperativas agrícolas - en El Salvador, haciendo énfasis en los factores de organización, de producción, de asistencia crediticia y principalmente de las prácticas comerciales, para conocer el porqué dichas asociaciones cooperativas no se han podido desarrollar como organizaciones a nivel empresarial, y - cuales serían las medidas que a corto plazo y desde un punto de vista práctico, podrían implementarse, para dotarlas de una organización con capacidad comercial que supere el desarrollo de las mismas, y que a la vez puedan representar un instrumento alternativo para corregir las deficiencias de tipo general, que presenta la organización del mercadeo - de granos básicos en El Salvador -

Del total de cooperativas analizadas el 80 % están comprendidas en las zonas del país donde más se concentra el minifundio, esto es en la parte central y la zona norte del país (Anexo VI) Además, en el mismo análisis se determina, que la concentración antes mencionada comprende el 81% (2 964 socios) del total de socios cooperativistas involucrados en la encuesta. Esto se corrobora al observar que en dichas cooperativas se encuentran las mayores concentraciones de socios por cada asociación

La importancia de la investigación realizada reside, en que - por una parte, ésta ha comprendido a cooperativas agrícolas que producen granos básicos en casi todo el país, y por otra, se analizan aquellas asociaciones localizadas en su mayor parte en las zonas, más importantes productoras de granos básicos y en las cuales casi la mayoría de agricultores están constituidos por pequeños productores, que

nes son o muy pequeños propietarios o arrendatarios, lo que les determina condiciones bastante precarias de producción.-

Debe aclararse que en las 16 cooperativas financiadas por la Administración de Bienestar Campesino, se incluyen solamente 815 productores (22 % del total).-

En cambio en las 20 cooperativas auspiciadas por la Fundación Promotora de Cooperativas, se incluye el 78 % restante del total de producción involucrada en la encuesta. Esto es importante por cuanto las condiciones de asistencia técnica, crédito y tratamiento en la compra de cosechas, por parte del Instituto Regulador de Abastecimiento (IRA) y de la Administración de Bienestar Campesino (A. B. C.), se presentan las ventajas que poseen las cooperativas promovidas por el A. B. C., que no las gozan las cooperativas supervisadas por la Fundación Promotora de Cooperativas.-

En general, los objetivos son comunes para todas las cooperativas y todos coinciden que su organización tiene como finalidad, la de promover la superación económica, social y cultural de los socios, lo que en otros términos significa elevar el nivel de vida de los campesinos.-

Los servicios prestados por las cooperativas a sus socios se puede resumir en lo siguiente

- Fomento del ahorro
- Concesión de préstamos
- Facilitar asesoría técnica
- Servicios de educación
- Crédito e insumo.-

Del total de cooperativas, solamente un reducido número manifestó que se prestaba el servicio de mercadeo de los productos, lo que indica que las técnicas comerciales son aplicadas en forma limitada por dichas asociaciones; y más que todo, las agrupaciones de productores se organizan con el fin de obtener financiamiento para la producción, dejando completamente en abandono el mercadeo colectivo de los productos, lo que consecuentemente origina que las operaciones especulativas de los interme-

diarios se hagan sentir fuertemente, provocando así desestímulos a los esfuerzos productivos del pequeño agricultor, y que - en definitiva, reduce sus ingresos con efectos negativos en la situación económica del mismo y su familia -

Además, las cooperativas financiadas por la Administración de Bienestar Campesino, son bastante inestables y carentes de toda organización adecuada, por cuanto dicha institución solamente se preocupa por canalizar volúmenes de crédito - que representan interés a la institución y no es motivo de su preocupación la capacitación de dichas asociaciones, para que - operen eficientemente como empresas comerciales, logrando así de este modo la elevación del bienestar de sus miembros. De allí que por lo general, las cooperativas de la A.B.C, no pasen de 1 a 3 años de funcionamiento, en cambio las otras cooperativas, con toda la serie de limitaciones que confrontan, presentan mayor tiempo de funcionamiento, llegando en algunos casos hasta once años de existencia - Por otra parte, a las cooperativas de la Fundación Promotora, se les ha presentado toda una serie de obstáculos para su inscripción legal en el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo, lo que ocasiona que al no haber llenado ese requisito legal, no gocen de los beneficios otorgados por la Ley General de A sociaciones Cooperativas y sean declarados no sujetos del Crédito Institucional.- Esto hace que el financiamiento de la producción de dichas cooperativas, dependa de los exiguos ahorros de los socios y de los limitados recursos con que cuenta la Fundación Promotora de Cooperativas -

Esto constituye en otras palabras, una discriminación de - carácter esencialmente político, ya que de acuerdo a los grandes intereses económicos que influyen en la política del Gobierno, no resulta conveniente, que el pequeño y el mediano agricultor tomen conciencia acerca del papel que les corresponde en el proceso del desarrollo económico y social, así como que ellos adquieran conocimiento de los medios que pueden estar a su alcance para lograr mayores niveles de bienestar desde el punto de vista económico, so cial y cultural -

4 3 PRODUCCION DE GRANOS BASICOS

Aunque no todas las cooperativas encuestadas, respondieron totalmente a las consultas realizadas sobre la producción de granos básicos, con las informaciones obtenidas se ha podido llegar a realizar un estimado de dicha producción que se presenta en el cuadro siguiente -

C U A D R O XVII

SITUACION DE LA PRODUCCION DE GRANOS BASICOS DE LAS COOPERATIVAS AGRICOLAS EN EL SALVADOR

	Superf Cult (2)	PRODUCCION ----- (1)--			COSECHAS	
		TOTAL	Auto Abastec.	VENTA	No	EPOCA
	2 968 4	9 209 2	3 861 6	5 347 6	1	Mayo/Nov.
J L	712 5	683 7	395 7	288 0	2	Mayo/Agt
'	433 3	1 909 0	436 7	1 472 3	1	Mayo/Agt
L L O	1 313 0	2 085 3	1 380 6	704 7	1	Junio -

	5 427 2	13 887 2	6 074 6	7 812 6		

Investigación Directa -

En Toneladas Métricas

En hectáreas

En los casos que no se reportó la distribución de la producción en consumo y venta, se estimó la Distribución en base al promedio general -

Como puede observarse en el cuadro anterior, de la producción total de productos alimenticios de las Cooperativas Agrícolas, el maíz constituye el 66 %, el frijol el 5 %, el arroz 14 % y el mamiño 15 % - Se piensa que el hecho de que el maíz constituya más del 50 % de la producción total de las cooperativas, se debe por una parte, a que es un cultivo que tradicionalmente lo han realizado los pequeños cultivadores -

El frijol es el producto de menor importancia en la producción (5 % del total) - Posiblemente al igual que los demás productores del país, los socios cooperativistas no se han sentido estimulados para incrementar la producción, debido a la influencia especuladora que ejercen los intermediarios, a la desorganización general que presenta el mercadeo de granos básicos en el país, a la fuerte competencia del producto importado que según algunos indicios ha llegado al mercado a precios relativamente más bajos, así como a la deficiente asistencia técnica recibida por los productores cooperativistas y las exigencias del cultivo mismo, lo cual ha incidido de manera desfavorable en el aumento de la producción

En general puede decirse que la producción de granos básicos de las cooperativas todavía se encuentra orientada fuertemente al auto-abastecimiento, ya que en promedio el 47 % está destinado al consumo de los socios, siendo el resto destinado para la venta.- Vale la pena mencionar lo lamentable que presenta el aspecto nutricional de los mencionados agricultores, ya que el 66 % de la producción de maicillo está destinado para el consumo y el resto para el mercado, en cambio, lo contrario sucede con la producción de arroz, pues en este caso el 77 % se envía al mercado y el resto se destina a su propio consumo.-

Parece ser que la explicación del fenómeno anterior es que, en la mayoría de las cooperativas investigadas, la orientación inicial de las mismas ha sido el aumentar el consumo de los agricultores, principalmente en aquellas zonas como el Departamento de Chala tenango, donde el consumo familiar ha mostrado niveles nutricionales muy precarios -

Por otra parte, resulta importante comparar la participación de las cooperativas en la producción nacional de granos básicos que de acuerdo a los datos obtenidos se presenta de la manera siguiente

<u>PRODUCC NAC (1)</u>	<u>PRODUCC COOP</u>	<u>PART RELAT</u>
363 078 0 T.M.	9 209 .2 T M	2 5 %
29 877 .0 T M.	683 7 T M	2 3 %
28 750 0 T.M.	1 909 0 T.M	6 6 %
147 186 0 T.M	2 085 3 T M	1 5 %

 Investigación Directa (1) Estadísticas Agropecuarias,
 Ministerio de Agricultura y Ganadería 1970/71 -

Los datos anteriores muestran que la participación de las cooperativas en la producción nacional de granos básicos es sumamente baja, pues en ningún caso dicha participación llega siquiera a un nivel del 10% de la producción nacional -

Solamente el caso del arroz, muestra una participación relativamente significativa, por cuanto está representada el 6.6% de la oferta nacional de origen interno. Este hecho puede deberse a las condiciones más o menos favorables que se han presentado en el mercado de arroz, principalmente con la sustitución de importaciones durante los últimos años y a los aumentos en las exportaciones, principalmente al mercado común centroamericano, de allí que de la producción total de las cooperativas en este tipo de producto, el 77 % sea con fines comerciales -

C U A D R O XVIII

RELACION ENTRE LA PRODUCCION TOTAL Y COMERCIAL Y EL NUMERO DE SOCIOS Y EL NUMERO DE COOPERATIVAS (2)

OS	<u>PRODUCCION (1)--</u>			<u>PRODUCCION PROM</u>				<u>PRODUCCION PROM</u>			
	<u>TOTAL</u>	<u>COMERCIALIZABLE</u>		<u>TOTAL (1)</u>				<u>COMERCIALIZABLE</u>			
				<u>POR SOC</u>		<u>POR COOP</u>		<u>POR SOC</u>		<u>POR COOP</u>	
	9 209 2	5 347 6		2 52	255 81			1 46	148 54		
	683 7	288 0		0 19	18 99			0 08	8 00		
	1 909 0	1 472 3		0 52	53 03			0 40	40 90		
0	2 085 3	704 7		0 57	57 93			0 .19	19 58		
L	13 887 2	7 812 .6		3 80	385 76			2 13	217 02		

 Investigación directa -

Los resultados se refieren a toneladas métricas.=

Para el cálculo de los datos promedio se han tomado como base

los 3,656 socios y las 36 cooperativas que incluye la encuesta -

Por otra parte, resulta interesante destacar que las actuales condiciones en que se comercializa la parte de la producción - de las cooperativas que se destina al mercado, no son del todo halagadoras, ya que la investigación realizada indica que el 58 % (21 cooperativas) de tales asociaciones, la venta es realizada en forma individual por cada socio - La situación anterior se vuelve más grave, si se considera que de acuerdo a los datos del cuadro XVIII, el poder de negociación de cada socio es muy limitado, por cuanto la cantidad promedio de la producción comercializada por cada uno - de ellos es muy pequeña - Según dichos datos, solamente el caso del maíz es relativamente importante, ya que el volumen promedio comercializado alcanza a 1.46 T M. - En los otros productos la situación se torna más difícil, en especial el caso del frijol, donde la cantidad promedio vendida por cada socio es apenas de 0.08 T M, lo que permite grandes beneficios al intermediario, que es quien compra la producción para luego distribuirla en el mercado.- Sin embargo, de acuerdo a los datos del cuadro antes mencionado, si la producción se comercializara en conjunto a través de las cooperativas, la situación para los socios sería más ventajosa, ya que cada asociación, estaría en mejores condiciones de regateo, pues el volumen negociado en esta forma tendría más significación comercial. Por ejemplo en el caso del maíz, la venta promedio por cada cooperativa alcanzaría un monto de 148.54 T.M, que es mayor a la capacidad promedio de almacenamiento, que poseen los mayoristas de cada una de las cabeceras departamentales del país (ver cuadro XV), lo que indica la posibilidad de que las cooperativas podrían contribuir a mejorar el mercadeo de los productos, si actuaran como agentes comerciales de sus socios.-

En cuanto a la tenencia de la tierra y formas de explotación por parte de las cooperativas agrícolas, la información se encuentra contenida en el cuadro XIX, cuyos resultados sugieren lo siguiente

C U A D R O X I X

TENENCIA DE LA TIERRA Y NUMERO DE SOCIOS SEGUN TIPO DE
TENENCIA EN LAS COOPERATIVAS AGRICOLAS EN EL SALVADOR (1)

	S O C I O S-		S U P E R F I C I E		S U P E R F I C I E
	NUMERO	DIST PORC	HECTAREAS	D PORCENT	PROM HAS
PROPIETARIOS	1 075	29 %	1 264	23 %	1 2
ARRENDATARIOS	2 419	66 %	3 294	61 %	1 4
ARRENDATARIOS CON CONVENIO DE VENTA	141	4 %	879	16 %	6 2
ARRENDATARIOS SIN CONVENIO	21	1 %	11 0	-- --	0 5
TOTAL	3 656	100%	5 449	100 %	

Investigación Directa -

En los casos en que no soportó la distribución completa de socios y superficie por tipo de tenencia, se estimó que pertenecen a la categoría de arrendatarios -

Del total de socios, solamente el 29 % es propietario de la tierra, siendo la explotación promedio de muy pequeña extensión (1 2 Has por Socio), lo que es un factor limitante para el acceso al crédito, por cuanto dichas explotaciones representan un nivel reducido de demanda. El caso más grave se presenta en los arrendatarios, ya que éstos constituyen el 66 % del total de socios cooperativistas - Estos arrendatarios se encuentran con mayores obstáculos, puesto que en muchos casos trabajan tierras muy marginales y a un costo de arrendamiento muy elevado -Además la disponibilidad de tierras para este tipo de agricultores, dependen de las necesidades de utilización de las mismas por parte del dueño, y en muchas ocasiones esto dificulta la realización de una explotación intensiva de la tierra y una mejor tecnificación de la producción, ya que el agricultor no se siente motivado para elevar los rendimientos a través de un mejor uso del -

suelo.- Nuevamente en este caso, el tamaño de la explotación por agricultor se presenta de manera muy reducida (1.4 Has en promedio), lo que hace prever la necesidad de impulsar al más corto plazo una completa reforma agraria, ya que el tamaño de las explotaciones y la tenencia de la tierra, impiden de manera directa el desarrollo de una producción altamente tecnificada y de carácter comercial, que contribuya a elevar el nivel de vida de estos pequeños cultivadores de granos básicos.- Por lo que respecta a los otros tipos de tenencia de la tierra y su distribución en superficie y número de socios, su participación en la producción es muy limitada, las consideraciones hechas anteriormente son valederas en la misma forma -

Por otra parte, de las formas de arrendamiento a que están sujetos los socios de dichas cooperativas, la principal está representada, por la de una cantidad fija en efectivo, puesto que el 87% de los socios está sujeto a dicha modalidad de arrendamiento.- La investigación realizada indica que en general a nivel de todas las zonas productoras de granos básicos, el cánón de arrendamiento varía entre \$ 40 00 y \$ 100 00 la manzana, o sea entre \$ 57.00 y \$ 134.00 la hectárea al año.- En todo caso, con tan altos niveles de arrendamiento y considerando los precios bajos que recibe el agricultor de parte de los intermediarios, el valor neto que queda por unidad de superficie, después de deducir éste y los otros costos de producción, resulta tan limitado que determina al agricultor una situación económica en que apenas le alcanza para satisfacer sus necesidades básicas - Esto da una idea de que mientras la esperada reforma agraria no se lleva a cabo, se hace necesario establecer una reglamentación sobre arrendamiento de tierras para que la renta de las mismas no incida fuertemente en los costos de producción y por consiguiente al agricultor se le garantice utilizar la tierra en períodos más largos, para que le sea factible aplicar mejores prácticas de cultivo y elevar así la productividad y su nivel de ingreso.-

En lo que respecta a las condiciones técnicas de la producción realizada por las cooperativas agrícolas en El Salvador, el Cuadro XXI de una idea bastante clara de la situación - Los implementos agrícolas usados en general, son rústicos y tradicionales que no permiten elevar la productividad de la mano de obra, por cuanto son muy lentos para operar y de un costo relativamente alto, y está constituidos por cumas, azadones, arados de palo, y de tracción animal, etc De las 36 Cooperativas, solamente cuatro de ellas informaron utilizar para ciertas labores agrícolas el tractor Hay que aclarar que en dichas cooperativas, los socios trabajan explotaciones con superficie que permiten la utilización de maquinaria y además son financiados por la Administración de Bienestar Campesino (A.B.C.). Por otra parte, el 83% de las cooperativas indicaron que los implementos agrícolas son provistos por los propios socios.-

C U A D R O X YNIVEL TECNOLÓGICO Y ASISTENCIA TÉCNICA DE LAS COOPERATIVAS
AGRICOLAS EN EL SALVADOR.-

cepto	No. de Cooperat.	Porcentaje del Total (1)
Propiedad de los Implementos		
) Socios	30	83 %
) La Cooperativa	4	11 %
) La Cooperativa y los socios	7	19 %
Uso de :		
) Fertilizantes	36	100 %
) Insecticidas	36	100 %
) Semilla mejorada	32	89 %
) Semilla propia	12	33 %
Recibe Asistencia Técnica de Extensión Agrícola- ABC.-	16	44 %
Grado de Aceptación de la Asistencia Técnica por los socios es.		
) Buena	11	31 %
) Regular	20	56 %
) Deficiente	5	13 %
Cursos recibidos de		
Educación Cooperativa	22	61 %
Técnica de producción	20	56 %
Práctica Comercial	--	0 %

Investigación Directa

El porcentaje se refiere a las 36 Cooperativas investigadas.-

Parece ser que la baja capacidad económica de las cooperativas y sus dificultades de acceso al crédito, han incidido directamente en que dichas asociaciones no puedan dotar a sus socios de implementos agrícolas más eficaces. En cuanto al uso de abonos, insecticidas y semillas mejoradas, resulta halagador que en un alto porcentaje de las asociaciones, son usados por los socios, lo que denota cierto avance tecnológico promovido por dichas asociaciones -

A pesar de todo se puede afirmar, en términos generales, que existe un insuficiente desarrollo tecnológico en este tipo de asociaciones de agricultores que hay que acelerar y mejorarlo, por cuanto los costos a los cuales se obtiene la producción de granos básicos, impide que se ejecute una política más conveniente de precios de garantía. En la actualidad dichos precios resultan relativamente altos a nivel del área Centroamericana, lo que en otras palabras ha significado fomentar un tipo de productor ineficiente y la formación de precios al consumidor a un nivel alto que limita fuertemente la capacidad de consumo (Ver Anexo VIII)

Por otra parte, las informaciones obtenidas demuestran que solamente el 44 % de las cooperativas reciban asistencia técnica institucional que equivale al 22 % del total de agricultores incluidos en la encuesta (815 socios), que pertenecen a las cooperativas financiadas por la A B C - El resto de las cooperativas y que comprenden a 2 841 agricultores, reciben asistencia técnica de parte de los extensionistas agrícolas al servicio de la Fundación Promotora de Cooperativas, institución patrocinadora de dichas asociaciones - No obstante, considerando las limitaciones con que cuenta la institución antes mencionada para prestar una asistencia técnica más completa, es importante destacar, que se hace necesario extender los servicios de Extensión Agrícola de parte del Estado a los últimos mencionados, para mejorar el grado de tecnificación de los cultivos y poder así llevar los productos a precios más bajos al mercado, así como contribuir a solucionar los problemas que se presentan para la fijación de precios de garantía - Este hecho se justifica grandemente, si se toma en cuenta que solamente el 13 % de las cooperativas ha manifestado que la aceptación de la asistencia técnica por los socios es deficiente - En otras palabras, las cooperativas pueden servir de valioso instrumento para la canalización más eficiente de los servicios de asistencia técnica, especialmente si dicha asistencia va ligada al crédito, lo que redundaría en una mejor producción y mercadeo para los granos básicos -

En cuanto a la capacitación de los agricultores mediante cooperativas, las informaciones obtenidas reflejan una contribución relativa en cuanto a educación cooperativa y técnicas de producción y una ausencia absoluta de capacitación en prácticas comerciales, por lo que es de esperarse que el mercadeo de los productos a través de cooperativas sea todavía ineficiente y desorganizado -

4.4 PRACTICAS COMERCIALES DE LAS COOPERATIVAS Y SUS SOCIOS

Para realizar un mejor análisis de las prácticas comerciales de las cooperativas y sus socios, se ha tratado de relacionar los años de funcionamiento de aquéllas, con las prácticas de mercadeo que se consideran importantes, y que deben realizar - dichas asociaciones para actuar como verdaderas empresas comerciales (ver cuadro XXI) -

Los resultados de la encuesta indican, que en general las cooperativas agrícolas existentes son de creación reciente, y por lo tanto su experiencia como organizaciones para actuar en el campo productivo y comercial, está todavía en proceso de formación, - pues del total de ellas, el 81 % no pasan de siete años de funcionamiento -

Por otra parte, hay que destacar, que los años de operación de tales organizaciones no son los únicos determinantes del éxito comercial de las mismas, ya que algunas prácticas comerciales se llevan a cabo de manera significativa, aún en aquellas - se presentan deficientes en general para aquellas organizaciones, de manera deficiente en general para todas las organizaciones, - no importando sus años de funcionamiento y la experiencia acumulada.- Lo anterior está indicando, que la atención de parte del Estado hacia el movimiento cooperativo agrícola debe ser más amplio y de manera preferencial, particularmente en la capacitación comercial de las mismas -

Según la investigación efectuada, una de las características comerciales más importante de las Cooperativas Agrícolas -

en El Salvador, es que por los objetivos mismos de dichas asociaciones, el mercadeo de los productos es realizado en su mayor parte, en forma individual por los socios y no en forma conjunta a través de las mencionadas organizaciones.-

Los resultados indican que del total de las cooperativas, solamente el 44% de ellas comercializan el producto de sus socios, en el resto, son los mismos agricultores quienes venden sus productos en forma individual.- El resultado de dicha situación es, que aún cuando los precios que recibe el productor al nivel de su correspondiente plantación son mucho más bajos que los del mercado, en el caso, que el productor en forma aislada, quisiera vender su producto directamente en aquél, los precios que recibiría serían aún menores que aquellos que recibe en su propia plantación.-

Sin embargo, hay que aclarar que esas 16 cooperativas que comercializan el producto en conjunto, no efectúan una verdadera práctica de mercadeo, por cuanto lo único que hacen es entregar su producción a la Administración de Bienestar Campesino (A B C.) , con quien tienen contratos de avío, para que ésta entregue el producto al Instituto Regulador de Abastecimiento (IRA), quien ha establecido un tratamiento preferencial a dichas cooperativas en las operaciones de compra de cosecha, como una forma de asegurar mediante el canal oficial de mercadeo, que el crédito recibido por los socios de dichas cooperativas, sea recuperado por la institución crediticia -

Entonces en la realidad, ninguna cooperativa ejecuta verdaderas operaciones comerciales, y esto puede deberse, principalmente, a que dichas asociaciones tienen como finalidad principal la obtención de crédito para la producción en sí, y no la de comercializar los productos.-

La información proporcionada por las cooperativas indica una ligera mejoría de las prácticas comerciales, ya que mediante dichas - asociaciones se ha logrado en algunos casos, que si bien el productor vende en forma individual el producto, por lo menos dicha venta se realiza más ventajosamente en el mercado local y no en las explotaciones, donde acude uno de los intermediarios más especuladores, que es el camionero.-

C U A D R O XXI

PRACTICAS COMERCIALES DE LAS COOPERATIVAS EN EL SALVADOR

Años de Operación	Venta de productos		Compra insumos		Decisiones s/vol y product		Clasifi de productos-		Limpieza de productos.-		
	No de Coop.	Cooperat Socios	Cooperat Socios	Cooperat Socios	Cooperat Socios	Sí	No	Sí	No	Sí	No
Hasta 1	11	12	1	12	- -	10	2	7	5	12	- -
De 1 a 3 .99	10	1	8	7	3	5	5	6	4	10	- -
De 4 a 6 .99	8	3	6	7	2	3	6	3	6	8	1
De 7 a 9 .99	6	-	4	3	1	-	4	1	3	4	- -
De 10 a +	1	-	1	1	-	-	1	-	1	1	- -
T O T A L	36	16	20	30	6	18	18	17	19	35	1
	100 %	44 %	56 %	83 %	17 %	50 %	50 %	47 %	53 %	97 %	3 %

FUENTE: Investigación Directa

NOTA: El porcentaje se refiere al total de cooperativas investigadas.

Los resultados obtenidos de la investigación indican, que la venta de la producción es realizada de la siguiente forma

-en la plantación	7	cooperativas	19 %
-en el mercado local	9	cooperativas	25 %
-el I R.A	16	cooperativas	44 %
-Otros	4	cooperativas	12 %
	-----		-----
T O T A L	36		100 %

FUENTE: investigación Directa -

Por otra parte, las mismas informaciones indican la acción de los distintos tipos de intermediarios, de la manera siguiente:

-I.R.A.	16	cooperativas	44 %
-Camionero	7	cooperativas	19 %
-Comerciante local	9	cooperativas	25 %
-Comerciante de otras plazas	4	cooperativas	12 %
	-----		-----
T O T A L	36		100 %
	=====		=====

FUENTE Investigación Directa.-

El problema es bastante serio si se toma en cuenta que las 16 cooperativas que venden al I.R.A., representan solamente la producción de 815 socios, en cambio, las cooperativas que reportan la venta de los socios a través de otros intermediarios (camioneros, etc), representan la comercialización de 2 841 productores pequeños, quienes dependen de la venta del producto a un precio justo, para obtener los ingresos para su subsistencia, y este tipo de intermediarios siempre paga precios que cuando más alcanzan hasta el 60 % de los que rigen en el mercado.-

Tal como ya se ha hecho mención, son numerosas las razones por las cuales los productores no entregan su cosecha al I R.A , dentro de las que se mencionan

- elevados descuentos por condiciones de calidad
- liquidación tardía
- bajo volúmen de producción por agricultor
- precios más favorables en el mercado (frijol)
- falta de inscripción oportuna -
- falta de agencia de compra en las cercanías a las plantaciones.-
- desconocimiento acerca del I R.A y sus funciones.
- disponibilidades de transporte.-

Por lo menos un 80% de los socios que no entregan su cosecha al I.R.A., indicaron como causa principal de - ello a los elevados descuentos y las cancelaciones tardías, francamente, el mejoramiento de la calidad del producto depende más que todo de una buena asistencia técnica en - cuanto al manejo de las cosechas - Las otras causas mencionadas son producto del mal funcionamiento del I R.A y de la desorganización en general del mercadeo -

Por otra parte, existe algún principio de acción - comercial en las cooperativas, que se refiere a que un 50% de ellas, manifestaron que las decisiones sobre el volúmen y la clase de productos a cultivar , son establecidas por - la asociación reunida en Asamblea de Socios y no en forma individual por cada uno de los mismos .- Esto indica que hay un principio de intuición comercial, que aún cuando no esta desarrollado, puede ser factible de desarrollarse con - una mejor asistencia técnica -

Además, una de las razones que más determina en - que no se realice el mercadeo de la producción a través de las cooperativas, es la ausencia de facilidades de almacenamiento. Solamente una de las cooperativas manifestó disponer de ciertas facilidades de almacenamiento, en - cambio, en casi el 39 % de ellas, que equivale a 2029 socios, los agricultores disponen de almacenamiento, no obstante, dicho almacenamiento no se utiliza con fines puramente comerciales , sino más que todo para el mantenimiento de existencias para su propio consumo - Entre las razones mencionadas por las cuales las cooperativas no efectúan el mercadeo de los productos se encuentran las siguientes

- falta de almacenamiento
- por entregas efectuadas al I.R.A , (A.B C)
- debido a los malos caminos
- falta de organización para la venta
- individualismo de los socios
- falta de recursos
- limitada producción
- por no haberse considerado la posibilidad

Haciendo un ligero examen de las razones mencionadas con anterioridad, puede decirse que son factores que pueden abordarse sin que ello implique grandes esfuerzos para introducir mejoras en el mercadeo de las cooperativas agrícolas. A tal efecto, se necesita llevar a la práctica una acción coordinada de organismos estatales como el Instituto de Fomento Cooperativo y de instituciones crediticias como el A.B.C , Las cuales de por sí han sido creadas para dar asistencia técnica y crediticia a los pequeños y medianos cultivadores, así como dotar a dichos agricultores de una organización más adecuada como las cooperativas, de manera de capacitados para que sean promotores de su propio desarrollo.-

Entre los factores mencionados anteriormente, - cabe destacar de manera importante el aspecto del financiamiento y la capacidad financiera de las cooperativas, como uno de los elementos que además de presentar serios obstáculos a la realización de una producción organizada, limita fuertemente la ejecución de funciones de mercadeo que son determinantes en el proceso comercial de los granos básicos, como es el almacenamiento para regular la oferta entre las épocas de cosecha y las épocas de escazes -

En lo referente a la compra de insumos, las informaciones reportan que en el 83% de las cooperativas (30 asociaciones) los insumos son comprados a través de la asociación - Lo anterior se debe a que tanto en el caso de las cooperativas financiadas por el A B C , como en algunas de las financiadas por la Fundación Promotora de Cooperativas, la concesión del crédito, implica la canalización de la compra de insumo a través de las cooperativas.-

Esto resulta importante por la incidencia positiva que tiene en los costos de producción, por cuanto al no comprar los insumos por medio de aquéllas, estos son adquiridos a precios relativamente altos, lo que se evita al efectuar la compra en conjunto.-

En cuanto a las prácticas comerciales de limpieza y clasificación de los productos, las informaciones obtenidas indican que se realizan en el 97 % y 47% de las cooperativas, respectivamente.-

Estos resultados denotan, que si bien las operaciones de limpieza y clasificación de la producción que realizan los agricultores asociados en cooperativas, no son totalmente satisfactorias, dichas asociaciones pueden constituir un medio bastante efectivo para introducir tales prácticas, de tal manera que permitan que el productor esté en la posibilidad de recibir mejores precios en la venta de los productos, especialmente cuando son vendidos a través del Instituto Regulador de Abastecimiento (I.R.A.), donde el producto es recibido y pagado de acuerdo a normas de calidad. Las informaciones obtenidas indican que el problema que más afecta a los productores asociados en cooperativas y a cualquier productor en general, son las condiciones de humedad e infestación en que es entregado el producto al I.R.A., lo que demuestra la deficiencia grave en cuanto a épocas de recolección, métodos de secamiento y conservación del producto, lo que hace prever las necesidades de mayor asistencia técnica en dichos aspectos.

También como parte muy importante de las prácticas comerciales de las cooperativas, se encuentra la realización de la función transporte, que sirve para el traslado de la producción hacia los principales centros de mercadeo, sean estos locales, regionales e internacionales.-

De las informaciones proporcionadas por las cooperativas, en cuanto a las disponibilidad de medios de transporte para las épocas de cosecha, se desprende lo siguiente:

<u>Tipo de disponibilidad</u>	<u>No de Cooperativas</u>	<u>Distribución Relativa</u>
Abundante	0	0%
Buena	7	19%
Regular	23	64%
Mala	6	17%
TOTAL	36	100%
=====	=====	=====

FUENTE Investigación directa -

Como puede observarse en los datos anteriores, la disponibilidad de los medios de transporte para las cooperativas y sus socios, no es tan halagadora que se diga, pues solamente el 19% de ellas manifestó que era buena o aceptable. El resto indicó una situación de tal hecho bastante negativa. Como ya se hizo referencia en el capítulo II, Punto 2.1, esta grave situación afecta directamente en una mala utilización de la capacidad de carga disponible y en un costo relativamente elevado de los medios de transporte. De acuerdo a la investigación realizada, el costo del transporte varía según la distancia, el tipo de transporte utilizado, la capacidad alquilada y la disponibilidad del mismo, tal como se presenta a continuación:

C U A D R O XXII

COSTO DEL TRANSPORTE PARA LOS GRANOS BÁSICOS EN EL SALVADOR
(POR QUINTAL)

Tipo de Transporte	P R E C I O S		
	Medio	Máximo	Mínimo
Camión (flete)	¢ 0 57	¢ 1 50	¢ 0 20
Por bulto (camión)	" 0 57	" 0 75	" 0 40
Camioneta	" 1.50	" 1 50	" 1 50
Tren	" 0 20	" 0 20	" 0 20

FUENTE: Investigación Directa

Aún cuando no se disponga de informaciones acerca de la distancia promedio a que se transporta la producción de granos básicos desde las zonas productoras hasta los centros de consumo, se aclara que los datos obtenidos sobre costos de transporte, se refieren en general a aquellos obrados por servicios facilitados entre las diversas zonas de producción y San Salvador, que constituye el principal centro de consumo - Según dichas informaciones, el costo de transporte más elevado es aquel que se realiza por bulto y en medios de transporte que no son especializados para la movilización de carga (camionetas de transporte de pasajeros), pues es aproximadamente tres veces más elevado que el costo promedio correspondiente al que se realiza por camión, ya sea que se utilice el flete completo o se pague por unidad (quintal) - Por otra parte, las oscilaciones del costo de transporte por camión son mayores cuando se alquila el vehículo, que cuando se paga por unidad - La explicación de este hecho puede estar en los diferentes grados de utilización de la capacidad de carga.-

Según las mismas informaciones, el costo de transporte más bajo parece ser el que se realiza por ferrocarril; - sin embargo, hay que aclarar que el inconveniente de este tipo de transporte es su lentitud, por una parte, por otra, no se toma en cuenta los costos adicionales por el traslado del producto hasta los puestos de embarque del ferrocarril y por el traslado de producto desde las zonas de desembarque del ferrocarril hasta el destino final de producto.- Esto hace posible que en definitiva, el costo de este tipo de transporte sea más antieconómico en el proceso de mercadeo -

De las 36 cooperativas investigadas, vale la pena referirse en especial a aquellas que no son asistidas técnica y financieramente por la A.B.C. (Auspiciadas por la Fundación Promotora de Cooperativas), ya que dichas asociaciones son las que prácticamente no presentan ningún tipo de relación institucional (de crédito o asistencia técnica) y por tanto, la -

disponibilidad de informaciones de mercado para ellas es más limitada - Esto se corrobora por el hecho - que en la totalidad de dichas asociaciones (20 Cooperativas), han manifestado no poseer informaciones oficiales, ni de otro tipo, sobre las condiciones del mercado de granos básicos. Lo anterior demuestra, por un lado, la elevada falta de orientación comercial tanto de las cooperativas como de sus socios, por otro, la ineficiencia - que todavía existe en el servicio de información de mercados por parte del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Todo esto, contribuye a la deformación del mercado, lo que se refleja en la inestabilidad de los precios, las diferencias muy marcadas de los precios tanto por épocas de cosechas como entre las diferentes zonas de producción, y las distintas plaza de mercado -

En síntesis, la información oficial de mercados no llega al productor, que es a quien principalmente debe servir, y en aquellos casos que le llega, ésta se presenta en forma limitada o inoportuna, o bien aquél no está capacitado para hacer una utilización conveniente de dicha información, lo cual representa dificultades para orientarlo en sus planes de producción, así como para la venta de su producción a precios justos y razonables -

Por otra parte, en los casos en que se dispone de medios de información como la radio, de las 36 cooperativas, solamente 2 (6% del total), manifestaron que los socios disponían de medio informativo. Esto denota lo gravísimo de la situación, si se toma en cuenta el alto grado de analfabetismo existente entre los agricultores, lo que condiciona a que la radio sea la forma casi exclusiva en que los agricultores puedan tener un conocimiento sobre las condiciones de los precios para los granos básicos y de cualquier producto agrícola en general.- En algunas ocasiones, al agricultor se le proporciona alguna información sobre los precios a través de medios indirectos (intermediarios de plaza, agricultores, particulares, etc), pero generalmente dicha información les llega deformada o muy distorsionada de la realidad.-

En resumen, y aunque esto no quiera decir, que el análisis de la problemática comercial de las cooperativas no - tenga mayores implicaciones, dentro de la investigación realizada, se hizo énfasis en definir los problemas que más afectan a tales asociaciones de productores, y cuáles son - los factores que dentro del marco general de la organización del mercadeo para los granos básicos a través de las cooperativas, pueden ser mejor enfocados que como se ha hecho hasta el presente, de manera que dichas asociaciones puedan constituir un instrumento positivo para mejorar la eficiencia del proceso comercial.- Además, si bien es cierto que algunas prácticas comerciales como es la venta unificada de la producción de los socios, no ha sido desarrollada completamente, también es cierto que existen otras prácticas comerciales como la compra de insumos en conjunto, limpieza y clasificación de los productos, decisión sobre el volumen y tipos de productos a cultivar, etc, que ya presentan algunos avances y - que con una mejor capacitación y asistencia técnica, dichas organizaciones constituyen potencialmente un instrumento importante para mejorar el sistema de mercadeo de los granos básicos -

Las manifestaciones más importantes hechas por las cooperativas en relación al problema medular desde el punto de vista comercial son las siguientes:

- Los precios bajos recibidos, particularmente en épocas de cosecha y los reducidos precios a que se paga el producto en las diferentes plazas del mercado -
- La existencia de malos caminos, en especial durante el invierno -
- El exceso de competencia y su grado elevado de atomización -
- La falta de regulación de precios y de los cultivos
- Desorganización general del mercado -
- Falta de financiamiento y ausencia de facilidades de almacenamiento -
- Falta de financiamiento adecuado y las elevadas necesidades económicas de las cooperativas y sus socios -
- El excesivo individualismo de los socios que no ha permitido una real acción cooperativa para el mercadeo

Como puede observarse, los problemas que afectan a la comercialización de las cooperativas son, en gran parte, los mismos que se presentan para el mercadeo en general de los granos básicos, y por lo tanto la implementación de medidas para resolver tales problemas, deben ser enfocadas tanto desde el punto de vista del movimiento cooperativo, así como de la organización del mercadeo en general, pues si es cierto que las cooperativas pueden ayudar a resolver tales deficiencias, existen muchas de ellas que deben ser enfocadas desde el punto de vista nacional, donde la participación del Estado se necesita de una manera amplia y en forma inmediata. Entre tales medidas merece destacar de manera importante, la definición de una nueva política de financiamiento más completa y realista, tanto para la producción como para todo el proceso de mercadeo de los granos básicos -

4 5 EXPERIENCIA CREDITICIA

Tal es la influencia que ejerce el financiamiento en la -- producción, y particularmente en el mercadeo de los granos básicos, a través de las cooperativas o fuera de ellas, que un análisis sobre la situación de esas asociaciones agrícolas en El Salvador quedaría incompleto, si no se tratara aún de manera general, el efecto que ha tenido el crédito en el desenvolvimiento de aquéllas

De acuerdo a las investigaciones realizadas, las fuentes de crédito para las cooperativas se constituyen de la siguiente manera

C U A D R O XXIII

FUENTES DE CREDITO PARA LAS COOPERATIVAS AGRICOLAS EN EL SALVADOR 1971 -

Fuente de Crédito	No de Cooperativas	Tipo de Interés
Instituciones de Crédito	17	6%
Intermediarios	1	9%
Prestamistas	9	12%
Fondos propios	14	12%
Cooperativas	14	
Socios	2	

FUENTE Investigación Directa -

Como puede notarse en los datos anteriores, solamente 17 Cooperativas tienen acceso al crédito institucional (47% del total) - Dichas cooperativas son las asistidas financieramente por parte de la Administración de Bienestar Campesino o de la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito, y son las únicas que han gozado de la ventaja del crédito barato(6%), en cambio, las restantes, han tenido que recurrir a otras fuentes de crédito más onerosas como son los prestamistas e intermediarios, que conceden el crédito entre el 9% y 12% anual, además que en la concesión de dichos créditos los montos--son bastantes limitados e implican también un alto grado de dependencia económica para los socios cooperativistas, pues en el caso de los intermediarios, estos conceden el crédito para asegurarse la compra de las cosechas con anticipación y a precios muy bajos de los existentes en el mercado - Por otra parte, estas cooperativas para mantener sus actividades productivas tienen que disponer de fondos propios, ya sea del agricultor o de la asociación misma .- La situación se presenta bastante grave si se toma en cuenta que la capacidad económica de dichas asociaciones es muy exigua y por lo tanto los montos de crédito que pueden canalizar a sus socios son bastante limitados.- Por ejemplo, durante el período 1963-1969, la Fundación Promotora de Cooperativas, ha elevado el crédito otorgado en insumos a los socios de las cooperativas bajo su supervisión, de 6 0 miles de colones a 600 0 miles de colones, pero si se toma en cuenta el número de asociados, el monto de crédito por agricultor en el mismo período ha disminuido de ¢ 61 00 a ¢ 57 00.- A dicha situación, han contribuido decisivamente los obstáculos de tipo político a que están sometidas tales agrupaciones de pequeños agricultores Por otra parte la situación se agrava aún más, si se toma en cuenta que este reducido volumen de crédito apenas alcanza para las labores productivas, quedando en abandono completamente la asistencia financiera para el mercadeo de los productos, por lo que se facilita las operaciones especulativas de los intermediarios en desmedro de la situación e

nómica de los agricultores -

Las mismas investigaciones muestran las condiciones del otorgamiento del crédito en la siguiente forma

C U A D R O X I V

CONDICIONES DE CREDITO PARA LAS COOPERATIVAS
AGRICOLAS EN EL SALVADOR.

Estado de	No. de Cooperativas	Porcentaje del total
TOTAL		
Suficiente	20	56%
Mucho	-- --	-- --
Poco	16	44%
PLAZO		
Menos de 1 año (8 meses promedio)	22	61%
1 año	4	11%
Más de un año	1	3%
OBTENCIONES		
Rápida	4	11%
Normal	22	61%
Lenta	4	11%

Investigación Directa.-

El total se refiere a las 36 cooperativas investigadas -
El número de cooperativas no representa al total encuestado ,
por cuanto muchas de ellas no dieron información alguna.-

En cuanto a los montos de crédito se refiere, las cooperativas que afirmaron que el financiamiento ha sido suficiente, se debe a que son las financiadas por la ABC , el resto que contestó que el monto es limitado y las que no dieron ninguna información, son las cooperativas que no tienen acceso a las fuentes institucionales de crédito - El plazo como puede observarse es generalmente de un año o menos, ya que el 72 % de las cooperativas afirman recibir el crédito en tales condiciones -

Este crédito es generalmente de operación (corto plazo), ya que el 97 % de dichas asociaciones han manifestado no haber recibido crédito post-agrícola o crédito para el mercadeo, lo que muestra la falla enorme en el crédito institucional como instrumento auxiliar para el ordenamiento del proceso comercial -

La investigación realizada, también ha pretendido investigar el porqué el crédito institucional no ha ejercido una labor efectiva en el proceso de producción y mercadeo de las cooperativas agrícolas en El Salvador. Los resultados de la investigación reflejan, como causas del limitado flujo de fondos a las cooperativas, las siguientes

- falta de garantías y trámites engorrosos
- porque el crédito no se facilita en proporción a las necesidades.-
- por problemas políticos
- por desconocimiento del crédito.
- ausencia de agencias de crédito al alcance del agricultor.-
- porque lo facilita la cooperativa -

Como puede notarse todas estas fallas del crédito institucional ya han sido determinadas en el estudio "El crédito Agrícola en El Salvador", y todavía no se han tomado las medidas del caso, como es el de definir una verdadera política de crédito, de manera que este se constituya como un instrumento del desarrollo y no como un obstáculo al mismo, tal como actúan con el movimiento cooperativista en El Salvador, que no recibe la ayuda financiera necesaria para promover el fomento y desarrollo del mismo.-

A pesar de todo no se puede ser pesimista totalmente, y por lo tanto los resultados de la presente investigación, hacen resaltar los problemas que afectan al movimiento cooperativo agrícola, de manera que se pueda implementar las medidas más convenientes para la solución de tales problemas, y crear así en las cooperativas un instrumento de desarrollo comercial, que permita elevar el nivel de vida de los pequeños agricultores de granos básicos, y que a la vez conlleven la introducción de mayores

niveles de eficiencia, en la estructura general del mercado - Los resultados de la investigación realizada - muestran de manera enfática, que las mayores deficiencias del movimiento cooperativista en la agricultura - desde el punto de vista económico y comercial, se deben principalmente a la forma en que dicho sistema ha sido promovido, fomentado y ayudado por el Estado y no a la - operación del sistema en sí, que más que todo ha sido de carácter administrativo.- Es decir, que el movimiento cooperativo agrícola en El Salvador, ha sido enfocado no procurando su fortalecimiento, sino más bien desde un punto de vista esencialmente político, a manera de garantizar a los grandes intereses económicos, - que ven a tal movimiento como un enemigo potencial - - Por otra parte, en países donde el movimiento cooperativo ha logrado mayores niveles de desarrollo, tales problemas que se confrontan en nuestro país, han tenido que ser resueltos fundamentalmente por el Estado, creando de esta manera uno de los instrumentos más eficaces para el desarrollo agrícola en general.-

C A P I T U L O V

BASES DE UN PLAN DE MEJORAMIENTO DEL MERCADEO DE GRANOS
BASICOS POR MEDIO DE COOPERATIVAS.-5 1- ASPECTOS GENERALES DEL PROGRAMA

A) Planteamiento. El principal objetivo del programa de mejoramiento del mercado de granos básicos a través de las cooperativas agrícolas, es el de plantear las medidas que podrían contribuir a introducir mejoras en el sistema actual de mercadeo - La concepción del Plan de Mejoramiento, implica desde luego, el grado de flexibilidad necesario, de tal manera que las medidas recomendadas puedan ajustarse a los cambios que puedan sucederse en el campo de la Política Agrícola - Hay que destacar, que si bien se consideran a dichas asociaciones como la parte medular del programa, no es porque se crea que son las únicas instituciones que puedan contribuir a mejorar el sistema de mercadeo para los granos básicos, sino por el contrario, se piensa que es una forma alternativa que al ser enmarcada dentro de nuestra estructura económica, política y social, se podrían lograr niveles más altos de desarrollo para todos los pequeños cultivadores de granos básicos de nuestro país.-

Es más, se considera que ese tipo de organización, que además de aprovechar la experiencia obtenida por el movimiento cooperativo en el país, representa el uso de un instrumento capaz de desarrollar las capacidades potenciales del pequeño agricultor, permitiría crear un agente de mercadeo competitivo en los canales comerciales existentes, lo cual significaría para los pequeños productores un medio de capacitarlos para que sean promotores de su propio desarrollo, ya que actuando en esa forma, se les haría tener conciencia sobre sus necesidades y se les incentivaría para actuar en forma organizada con el fin de mejorar su nivel de vida.-

B) Justificaciones generales del programaLos granos básicos y su participación en la dieta alimenticia

Según estimaciones del Grupo Asesor de FAO (Organización para la Agricultura y la Alimentación de las Naciones Unidas) para la integración Centroamericana, la utilización

promedio de los granos básicos para el consumo humano en El Salvador, durante el período 1960-61/1970-71 en relación a la oferta total fué de

MAIZ	85.7%
FRIJOL	91.8%
ARROZ	65.0%
MAICILLO	59.0%

Esa participación de los granos básicos en la dieta alimenticia cobra mayor importancia si se considera el posible aumento de la demanda para los próximos años -

Según algunas estimaciones se prevé, que el consumo podría crecer para los próximos cinco años a una tasa promedio entre el 2% y el 3% anual -

Incidencias de las Importaciones de los Granos Básicos.

Durante la última década, con el establecimiento del Mercado Común Centroamericano, las importaciones de granos básicos incidieron en forma bastante negativa en la balanza comercial de El Salvador. Son diversas las razones que pueden explicar tal fenómeno, pero entre las más importantes se encuentra, la desorganización del mercadeo interno que no ha permitido el fomento de una producción organizada de acuerdo al crecimiento de las necesidades del consumo interno y a una sustitución económica de las importaciones -

Mejoramiento de la estructura actual del mercadeo.-

Como se ha visto en el diagnóstico realizado en la primera parte del presente trabajo de investigación, son muchas las deficiencias que presenta el sistema general del mercadeo para los granos básicos en El Salvador, en referencia a las funciones y servicios comerciales, a la política de precios y a la estructura comercial prevalente.- Aunque hasta el momento las cooperativas de productores de granos básicos no han podido influir en la mejora de la eficiencia del sistema, se prevé que con un enfoque más racional del movimiento cooperativo, se podrá lograr mejoras sustanciales.-

Incorporación de las Cooperativas Agrícolas en el procedo de mercadeo.-

Como se dijo antes, las cooperativas agrícolas todavía no han alcanzado el papel que deben jugar en el mercadeo, especialmente como un agente competitivo en la estructura comercial existente, precisamente el abandono por parte de la acción del Estado, es una de las causas más fundamentales que ha contribuido a tal hecho.- Por otra parte, son numerosas las experiencias positivas que se han dado en el medio latinoamericano donde imperan problemas similares al de nuestro país, por lo tanto, no se puede decir que las oportunidades para el movimiento cooperativo en el país, no existan.-

C) SUPUESTOS DEL PROGRAMA.-

1) Participación de las Cooperativas Agrícolas

El programa de mejoramiento del mercadeo de granos básicos, supone una participación a gran escala del movimiento cooperativo, mediante las asociaciones ya existentes y la organización de otras más, de tal manera que participen principalmente todos los pequeños y medianos productores de granos básicos existentes en el país.-

11) Participación Estatal en el Mercadeo

Además, se supone que paralelamente al Programa propuesto, se pondrá en marcha un Plan General de Mercadeo Agrícola, el cual tendrá como base fundamental la activa participación del Estado, que deberá incluir lo siguiente.

Programa Oficiales de Regulación

Estos programas deberán considerar básicamente una reglamentación que asegure la protección del consumidor, reglamentación sobre instalaciones y servicios públicos de mercadeo, normas mínimas, pesas y medidas, etc -

Programas Oficiales de Ayuda

Cuyo fin es el de fomentar el perfeccionamiento del mercadeo, facilitando los recursos y servicios requeridos por el sistema comercial y por quienes participan en él, tales como las inversiones y el crédito, enseñanza y divulgación del mercadeo, etc.-

Programa de Intervención Estatal.-

Los objetivos de estos programas implican una participación directa del Estado en el proceso de mercadeo. Uno de los ejemplos más notorios es la estabilización de los precios de producción y de consumo.-

100) Participación Coordinada del Movimiento Cooperativo Agrícola y el Estado en el Programa de Mejoramiento

La realización del programa propuesto supone como requisito fundamental una acción coordinada de las cooperativas agrícolas y de la participación del Estado, para lograr un mecanismo de mejoramiento que permita:

Inlazar eficazmente el pequeño productor en los principales canales de mercadeo.-

Que el movimiento cooperativo satisfaga las necesidades de organizar la producción y el mercadeo, creando un sentimiento de lealtad y confianza en sus miembros .-

Combatir la ineficiencia que pudiera surgir como consecuencia de los privilegios otorgados a las cooperativas.-

Una incorporación gradual del movimiento cooperativo a la estructura social, etc.-

5.2 BASES DEL PROGRAMA DE MEJORAMIENTO DEL MERCADEO DE GRANOS BASICOS .-

1) Política Estatal que promueva el Programa de Mejoramiento

La importancia del Estado para la implementación del Programa de Mejoramiento del Mercadeo de Granos Básicos, puede ser enfocado desde dos puntos de vista

A) Coordinación y ejecución del Programa

Posiblemente la ayuda más importante sea el establecimiento de un mecanismo de ejecución del Programa, para que se asignen desde el punto de vista institucional las responsabilidades correspondientes.- Como el Programa de Mejoramiento implica el tomar medidas que se relacionan directamente

con la Política Agrícola, se prevé que, en la realización del mismo, deben participar instituciones tanto a nivel - de la coordinación como de la ejecución.

Instituciones Coordinadoras.- Por ser el Ministerio de Agricultura y Ganadería, la Secretaría de Estado que tiene que intervenir con todas las medidas de Política Agrícola que afectan al Programa de Mejoramiento, será el encargado de establecer la coordinación entre las instituciones - participantes y las distintas actividades que exige la realización de aquél. A tal efecto, se puede prever, la creación dentro del seno de dicho Ministerio, de un Comité Administrador del Programa, el cual podría estar formado por un representante de las distintas instituciones participantes en la ejecución y de aquellas instituciones que tengan que relacionarse con la Política Agrícola, como son el Consejo Nacional de Planificación y Coordinación Económica (CONAPLAN) y el Banco Central de Reserva.-

La función del Comité Administrador sería la de dictar las medidas en forma coordinada para la ejecución del Programa -

Instituciones Ejecutoras.- La puesta en marcha del Programa de Mejoramiento del Mercadeo de Granos Básicos por medio de Cooperativas, como se mencionó con anterioridad, - involucra una serie de actividades que considerando la actual estructura administrativa del Sector Público, considera la necesidad - de incluir en el Programa a diversas instituciones, creadas con actividades específicas y afines con las necesidades de aquél, como son organización del mercadeo de productos e insumos, asistencia técnica, etc

Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo.- Las funciones de esta Institución dentro del Programa, serán - prácticamente las enmarcadas en su ley de creación'-

- formación y adiestramiento del personal que hará las actividades de asistencia técnica administrativa, -
- coordinación de los programas de educación a las cooperativas, -
- estudios y trabajos de promoción para la participación de grupos cooperativos ya organizados y de los nuevos a organizarse, -

Administración de Bienestar Campesino (A.B.C.) -

El financiamiento adecuado y oportuno deberá jugar un papel importante en la realización del Programa. Como indican los resultados obtenidos en la investigación sobre las cooperativas agrícolas, éstas se encuentran por decirlo así, abandonadas por las fuentes institucionales de crédito, y ya que la A.B.C., es la llamada a prestar asistencia financiera a las cooperativas, según consta en la Ley de Bienestar Rural, el financiamiento para la producción de las cooperativas participantes deberá ser facilitado en forma oportuna y de acuerdo a las posibilidades de dicha institución -

Federación de Cajas de Crédito.- La participación de esta institución crediticia en el Programa. será enmarcado en forma similar al de la Administración de Bienestar Campesino. Pero además, debe preverse el establecimiento de líneas especiales de crédito post-Agrícola, que estén ligadas a las facilidades de almacenamiento preferencial a las cooperativas por los productos almacenados en bodegas y silos de carácter oficial (IRA) o en instalaciones de las propias cooperativas, adecuada de los productos.-

Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA) Esta institución representa una de las bases más fundamentales de Programa, por cuanto ejecuta una acción directa en el mercadeo de granos básicos. Su participación será de mucha importancia, particularmente en la primera etapa de ejecución del programa, ya que la estructura comercial propuesta para las cooperativas agrícolas, supone una ayuda bastante elevada en los inicios del programa, mientras las mencionadas asociaciones acumulan experiencias y recursos para realizar el mercadeo de los productos en forma independiente. Las funciones del IRA, dentro del Programa de propuesto se resumen de la manera siguiente

-Tratamiento preferencial a las cooperativas en cuanto a la compra de los productos -

-Asistencia técnica en cuanto a las necesidades de almacenamiento a nivel de las zonas de producción, que debe ser operado por las cooperativas.-

-Ampliación de las Agencias de compra a nivel de las propias zonas de producción, etc.-

Para el buen funcionamiento del mercadeo preferencial para las cooperativas por parte del IRA, será necesario efectuar algunos cambios institucionales, a los cuales se hará referencia más adelante.-

Almacenes Generales de Depósito - Banco Hipotecario de El Salvador.-

La participación de dicha institución en el Programa será en relación al servicio de almacenamiento y el consecuente crédito post-agrícola o crédito pignoraticio, que deberá otorgarse en forma preferencial para las cooperativas agrícolas, que al mismo tiempo no impliquen altos costos de mercadeo, debiendo ser oportuno y de acuerdo a las necesidades económicas del pequeño agricultor. Además, debe preverse el financiamiento para productos no únicamente almacenados en instalaciones propias de dicha institución, sino también por aquellos almacenados en las bodegas del IRA, de la Federación de Cajas de Crédito o de aquellas que aseguren la conservación del producto.-

Centro Nacional de Tecnología Agrícola (CENTA).-

Esta institución de creación reciente, cuyas funciones son las de investigación, extensión y educación, deberá contribuir en forma más amplia en lo referente a la asistencia técnica a las cooperativas, de tal manera que la producción obtenida sea en las mejores condiciones de calidad y a los costos más bajos posibles, a fin de que los productos cuando lleguen al mercado sea a un precio que esté de acuerdo a la capacidad de compra de los consumidores y en condiciones de competencia con los productos importados -

Otras Instituciones Participantes.- La contribución de la Universidad Nacional a través de los Programas de Ex-

tensión Universitaria, puede ser de mucha relevancia, particularmente en la formación de líderes campesinos, que sea los que orienten el verdadero desarrollo de las cooperativas y la comunidad en que ellas operan -

B)-Mejoramiento de los servicios Institucionales del Mercadeo para los granos básicos -

Para que el Programa de Mejoramiento del Mercadeo de Granos Básicos, tenga mayores posibilidades de éxito, es necesario que se realicen algunas medidas de tipo complementario, entre las cuales las de mayor importancia pueden ser

a-Mejoras en los servicios estatales del mercadeo, como son, la información de mercados y los estudios de organización y métodos de mercadeo, como el empaque y la clasificación, los cuales pueden ser realizados por el Departamento de Comercialización del Ministerio de Agricultura y Ganadería -

b-Aplicación debida de la reglamentación del mercadeo - Existe ya alguna reglamentación de carácter comercial, sin embargo, ésta debe completarse a fin de que garantice una buena calidad de la semilla mejorada, control sobre la calidad de otros insumos agrícolas, como los insecticidas y abonos y un sistema de clasificación de acuerdo a normas y calidades -

c-Orientación de la infraestructura del mercadeo - Las medidas que deben tomarse en este aspecto y que pueden resultar de mucha utilidad al programa propuesto serían Inversión en la construcción de caminos vecinales, financiamiento específico para instalaciones del almacenamiento a diversos niveles del mercadeo, etc.-

d-Facilidades de mercadeo en coordinación con otras instituciones Básicamente esto se refiere al otorgamiento de facilidades comerciales en coordinación con las autoridades Municipales, de manera que las cooperativas puedan actuar en las plazas de mercado, particularmente en el mercado mayorista, previsto en la nueva organización de mercados de San Salvador -

e-Cambios en la Política de Precios - Se refiere en particular a una administración efectiva del organismo regulador de precios (IRA) y del almacenamiento en función del crédito pignoraticio, que hasta el momento ha operado ineficientemente -

2) Participación de los productores de granos básicos y las cooperativas agrícolas. -

En la ejecución del Programa será muy importante considerar el movimiento cooperativo ya existente en el país, en especial aquél promovido por la Fundación Promotora de Cooperativas, la cual asiste aproximadamente a 70 organizaciones de productores, especialmente en aquellas zonas con cierta tendencia a la especialización en la producción de granos básicos, y las cuales casi en su totalidad están formadas por pequeños propietarios y arrendatarios. Se hace énfasis en la participación de éste tipo de movimientos cooperativos, pues ya son grupos organizados que aunque con una serie de problemas, cuentan con una experiencia muy valiosa que perfectamente puede ser aprovechada para impulsar programas como el que se propone en el presente trabajo, y que además, permitiría obtener realizaciones a más corto plazo; no obstante, esto no significa, que no se considere para la realización del programa, a aquellos agricultores que actúan en forma independiente, sino al contrario, debe considerarse su incorporación a grupos ya organizados o la formación de nuevas agrupaciones -

5.3 DESARROLLO DEL PROGRAMA DE MEJORAMIENTO

Para la realización del programa propuesto hay que considerar que tipos de cooperativas agrícolas deben organizarse, y algunas fases de realización, a fin de que las organizaciones consideradas permitan por una parte, organizar comercialmente a los agricultores, por otra, que dichas asociaciones ayuden a resolver los problemas de producción de las mismas, y que además contribuyan a crear mayor eficiencia en el sistema general de

mercadeo de los granos básicos -

PRIMERA FASE Considerando los problemas que actualmente confrontan las cooperativas agrícolas y los agricultores no organizados, en la producción de granos básicos, se prevé que en esta fase deben organizarse cooperativas de productores, que son asociaciones locales (de primer grado) para resolver los problemas de producción y algunas etapas de mercadeo.- Las funciones que deben ser previstas para estas asociaciones son

- Concentración de la producción
- Clasificación de los productos
- Gestión de compra de insumos
- Almacenamiento temporal -
- Gestión de ventas, ya sea en forma directa o a través del IRA -
- Servicios de mercadeo, información de mercados, manejo de cosechas, etc.-
- Gestión del Crédito para los socios -

Las Instituciones que deberán participar activamente en esta fase serán, el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP), el Ministerio de Agricultura y Ganadería, por medio del Departamento de Comercialización y el Centro Nacional de Tecnología Agrícola. Al mismo tiempo, deberán hacerse los lineamientos necesarios sobre la participación comercial y financiera por parte del Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA), Almacenes Generales de Depósito (Bco Hipotecarios), Federación de Cajas de Crédito y la Admón de Bienestar Campesino

Las actividades generales que encierra la ejecución de esta primera fase del programa se resume así

- Divulgación del programa
- Levantamiento de encuesta sobre las Cooperativas existentes -
- Selección de las cooperativas a trabajar en el programa
- Estudio sobre organización de nuevas cooperativas
- Educación cooperativa -
- Organización específica del mercadeo, el crédito y la asistencia técnica para el programa -

La duración de esta fase dependerá de la eficacia con que se organice y se ejecute el programa; no obstante, el tiempo de duración puede preverse entre dos a cinco años -

SEGUNDA FASE Esta segunda fase comenzará cuando se considere que se ha logrado llevar a cabo las actividades correspondientes a la primera fase, y el objetivo del programa será entonces, el crear una estructura comercial más autónoma para el movimiento cooperativo. Para lograr esto, los esfuerzos deberán enfocarse hacia la integración cooperativa, cuyo fin principal sea el mercadeo a través de asociaciones, que estarán constituidas básicamente por los productores asociados en cooperativas de una región determinada -

Las funciones de estas cooperativas, además de las apuntadas para las de productores, deben ser

- Planeación de la producción a nivel de zona y la participación correspondiente de cada asociado -
- Establecer políticas de venta a gran escala, como es el mercadeo en etapa mayorista, , tanto a nivel de las operaciones de acopio como de la distribución a nivel de zonas de consumo -
- Organizar el financiamiento y proporcionar facilidades de mercadeo, como el almacenamiento, el transporte, etc
- Organizar programas de capacitación técnica y comercial a nivel de sus asociaciones -
- Servir de órgano de enlace entre los asociados y las instituciones que supervisen y fomenten el movimiento cooperativo -
- Fomentar nuevas formas de mercadeo como las cooperativas de consumo y determinar las posibilidades de industrialización para los productos, etc -

Esta segunda fase implica un grado mayor de desarrollo del movimiento cooperativo y las funciones de las instituciones participantes para la primera fase, se concretarían a la supervisión, asistencia técnica y la creación de estímulos para fortalecer dicho movimiento

C O N C L U S I O N E S

- 1)- Del análisis de la producción de granos básicos se deduce, que de ésta depende un gran número de pequeños y medianos agricultores para su subsistencia, que hasta el momento no han sido incorporados dentro de un adecuado proceso de desarrollo económico y social, que permita elevar el nivel de bienestar de los mismos, mediante un enlace más directo al proceso de mercado -
- 2)- Las condiciones actuales en que se desarrolla la producción de granos básicos en el país, reflejan ciertos obstáculos que tienen relación directa en la problemática comercial de dichos productos - Entre tales obstáculos cabe mencionar, de manera particular, las formas de tenencia de la tierra, ya que la mayor parte de la producción proviene de pequeños propietarios y arrendatarios; - hecho que determina una serie de problemas para una adecuada concentración de la producción, así como una incidencia directa en la utilización económica de servicios de mercadeo tales como el, transporte y el almacenamiento -
- 3)- Además, dichas formas de tenencia de la tierra, dan lugar a que existan relativos altos cánones de arrendamiento - por una parte; por otra, a que la disponibilidad y las formas de explotación de la tierra, no permitan realizar un mejor uso de la misma - Aún cuando se hayan logrado - en algunos cultivos como el arroz y el maíz, incrementos notorios en los rendimientos por unidad de superficie, - en general, la productividad de los granos básicos todavía no ha alcanzado niveles satisfactorios - Lo anterior ha sido un factor determinante en que los precios de garantía se hayan fijado a niveles relativamente altos en relación a los existentes a nivel del área centroamericana, provocando así serios problemas para el mercadeo, tanto interno como externo de los productos -

- 4)-También, como consecuencia de las formas de tenencia de la tierra existentes en el país, se presentan serias - deficiencias en el manejo del crédito y la asistencia técnica, instrumentos económicos, ligados a las formas de tenencia. En el caso de los pequeños y medianos productores de granos básicos, aquel problema se presenta en forma más grave, ya que esos servicios no han contribuido a una explotación más racional de los recursos, y por lo tanto su influencia ha sido significativa en el problema ya mencionado sobre la fijación de precios de garantía.-
- 5)-Si bien es cierto que los problemas anteriores influyen determinantemente en la problemática comercial de los granos básicos, la deficiencia general del mercadeo de esos productos se presenta de manera más acentuada, tanto en lo referente a las funciones y servicios comerciales, así como en la Política de Precios y la estructura comercial.-
- 6)-Dentro de las funciones y servicios comerciales, vale la pena destacar en primer orden al almacenamiento y el transporte, especialmente el primero, cuya capacidad disponible en relación a los niveles de producción, tanto por zonas como por épocas de cosecha, es bastante deficitaria. Dicho déficit tiene singular importancia dentro del proceso de mercadeo, ya que tiene una relación directa con la política de precios de garantía a cargo del Instituto Regulador de Abastecimientos (I.R.A.), que hasta el momento no ha alcanzado los objetivos deseados. Sumada a este problema, se encuentra la deficiencia manifiesta en las funciones auxiliares del mercadeo como son la clasificación y normas, el control de pesas y medidas, y la información de mercados.-
- 7)-En lo referente a la Política de Precios se concluye que, la deficiencia en su ejecución directa, por parte del Instituto Regulador de Abastecimientos (I.R.A.), y en forma auxiliado por otras Instituciones como los Almacenes Generales de Depósito del Banco Hipotecario de El Salvador y la Federación de Cajas de Crédito, es originada por facto

res, además del ya referido déficit del almacenamiento, por otras como los problemas administrativos del I.R.A., la falta de una adecuada política de crédito post-agrícola, el insuficiente financiamiento para -- compra de cosechas a través del I.R.A., etc

La estructura comercial existente, compuesta por numerosos canales de mercadeo y la acción especuladora de diversos tipos de intermediarios, incide en forma bastante negativa para todos lo pequeños y medianos cultivadores de granos básicos, - pues ya sea que estos actúen en forma aislada o mediante asociaciones (cooperativas), su participación es bastante limitada - La razón de este hecho tiene una serie de explicaciones, entre las que se destacan la venta individual por parte de lo productores, la fragmentación de la producción en explotaciones de tamaño reducido, las fuertes limitaciones económicas de los pequeños agricultores, el abandono de parte de los mecanismos institucionales del mercadeo, el poder oligopsonístico de los intermediarios, etc -

Los factores implícitos en los procesos productivo y comercial que inciden en algunos problemas de alcance nacional, como es la Política de Precios, exigen prever que en un programa de mejoramiento del mercadeo, se adopten medidas simultáneas en los procesos mencionados, para evitar que cualquier medida aplicada sin comprender ambos aspectos, más que beneficios provoque problemas mayores -

La investigación realizada sobre las cooperativas agrícolas que se ocupan de la producción de granos básicos muestra que, si bien es cierto, que muchos de los problemas económicos de aquellas, particularmente en el proceso comercial, deben se a la deficiente gestión administrativa y financiera de las mismas, también tales problemas son consecuencia de las estructuras comercial y productiva existentes, dentro de las cuales se halla enmarcada la actividad económica de dichas asociaciones -

- 11)- La investigación refleja que, si el desenvolvimiento del movimiento cooperativo aún no ha procurado que - este tipo de asociaciones de pequeños y medianos agricultores hayan alcanzado verdaderos niveles de operación comercial, algunas prácticas de mercadeo, como la clasificación, adquisición unificada de insumos, - decisiones colectivas sobre volúmenes de producción y tipos de productos, etc., han sido realizadas en forma significativa .-
- 12)-La mayor parte de los problemas de mercadeo que presentan las cooperativas agrícolas, tales como las facilidades de almacenamiento y la consecuente utilización - del crédito post-agrícola, se presentan en forma similar para todos los productores de granos básicos en general, lo que está indicando que algunos de los problemas comerciales no podrán ser resueltos por ellas mismas, si no se dispone de la ayuda oportuna y activa del Estado.
- 13)-Los limitados tamaños de las explotaciones que trabajan los agricultores organizados en cooperativas y los consecuentes reducidos volúmenes comercializables en relación a cada socio y a cada una de las asociaciones en sí, sugieren la necesidad de un fortalecimiento de la - escala de operación de éstas últimas, ya sea a través de la formación de nuevos socios o mediante la fusión de algunas de ellas cuando fuere posible, a fin de poder crear un representativo poder de negociación en tales asociaciones, así como lograr su capacitación , que les permita efectuar un mercadeo eficiente.
- 14)-Tomando en cuenta las realizaciones de tipo comercial - logradas por las cooperativas, y que en gran parte sus deficiencias en las prácticas de mercadeo son de origen externo a dichas asociaciones, es decir, determinadas por la estructura general del mercadeo en la cual enmarcan sus actividades, se prevé, que la experiencia acumulada por tales organizaciones de productores, particularmente en lo que se refiere a su actuación como grupo, - podría ser aprovechada para crear una verdadera fuerza competitiva en la estructura comercial, lo que significa -

que aquellas podrían constituirse en un valioso instrumento para lograr un mejoramiento del mercadeo de los granos básicos.

R E C O M E N D A C I O N E S

- . Dada la importancia económica y social que representa la producción de granos básicos en el país, por cuanto, aquellos forman la base fundamental de la dieta alimenticia del consumidor salvadoreño, por una parte, por otra, que de la actividad económica de ese importante sector de la agricultura depende un número elevado de pequeños agricultores, se recomienda, organizar en el plazo más breve posible, el mercadeo de dicha producción, a fin de lograr una participación más justa en los beneficios de aquella
 - . En relación a lo anterior se recomienda, que como la tenencia de la tierra condiciona al crédito y la asistencia técnica en su aporte para la obtención de la producción a costos razonables, tomar medidas en cuanto a las formas y cánones de arrendamiento de la tierra, para lograr reducciones sustanciales en dichos costos, ya que por el momento no existe ninguna decisión política respecto a la reforma agraria
 - . Se recomienda llevar a la práctica un enfoque más racional de las políticas de crédito y asistencia técnica, procurando que éstas sean efectivas y de grandes alcances para los pequeños y medianos productores - Tal medida debe basarse en el apoyo sustancial, al recientemente creado, Banco de Fomento Agropecuario y en el fortalecimiento del Centro -- Nacional de Tecnología Agropecuaria (CENTA)
 - . Se recomienda iniciar como parte de la Política Agrícola, un Plan de organización del mercadeo de granos básicos a nivel nacional, que incluya el mejoramiento de las funciones y servicios comerciales, una revisión efectiva de la política de precios, una adecuación de la infraestructura del mercadeo y la creación de una estructura comercial -- más eficiente.
-

5 Como parte de la política de precios, se recomienda, que se haga efectiva la reorganización puesta en marcha del Instituto Regulador de Abastecimientos y se fomente la participación de nuevos agentes de mercadeo, que sean capaces de introducir mayores niveles de eficiencia en el proceso distributivo, por lo cual debe apoyarse técnica y económicamente a las cooperativas agrícolas que producen granos básicos.

. Se recomienda llevar a cabo una coordinación entre las políticas de financiamiento, producción y mercadeo, con el fin de lograr, que el fomento de la producción de granos básicos se haga en función de las necesidades del mercado, evitando así, la creación de faltantes o excedentes, cuyos efectos en la inestabilidad de los precios, perjudica grandemente a productores y consumidores.

.La recomendación principal del presente trabajo es, la implementación del Programa de Mejoramiento del Mercadeo de Granos Básicos (Capítulo V), pues se considera que tal como ha sido formulado, contiene todas las medidas necesarias para lograr una organización comercial de las cooperativas agrícolas existentes y su fortalecimiento posterior, como medio de alcanzar mejores condiciones socio-económicas para los pequeños cultivadores de granos básicos.

EN EL SALVADOR -

AÑO DEPARTAMENTO MUNICIPIO CANTON No. DE BOLETA FECHA. -

La finalidad del presente cuestionario es realizar una evaluación de las prácticas comerciales efectuadas por las cooperativas de productores de granos básicos como el maíz, el frijol y el arroz, etc , con el objeto de formular un programa de mejoramiento a los problemas de comercialización con que se encuentran dichas cooperativas -

Por la naturaleza de este trabajo, se garantiza que la información obtenida será de carácter absolutamente confidencial, y que de ninguna manera serán usados para otros propósitos de -- los anotados anteriormente, garantizándose la confidencia de dichos datos al no presentarlos en forma individual -

I - DATOS GENERALES

Nombre del informante----- -- -- --Representación en carácter de-----

-----la cooperativa-----

(nombre o razón social)

Número de Socios -----
 Servicios prestados a los Socios -----

 Años de Funcionamiento de la Cooperativa -----
 Condición Legal de la Cooperativa -----

III.- CULTIVOS PRODUCIDOS POR LOS SOCIOS COOPERATIVISTAS

Cultivos Principales	Maz.cult.en total por los socios	Producción		Cosechas.-	
		Unidad de Medida	Volúmen	Consumen	Números Epocas
MAIZ					
FRIJOL					
ARROZ					
MAICILLO					
OTROS					

Proprietarios -----Número-----Superficie-----
 Arrendatarios -----Número-----Superficie-----
 Arrendatarios con promesa de venta -----Número-----Superficie-----
 Proprietarios-Arrendatarios -----Número-----Superficie-----
 Otras formas. -----Número-----Superficie-----

En caso de trabajar la tierra en arrendamiento, cuál es la modalidad de pago?

Una cantidad fija en efectivo-----No. de Socios-----
 Una cantidad fija en especie-----No de Socios-----
 Una cantidad en efectivo y - -----No de Socios-----
 parte del producto.- -----No. de Socios-----
 Otras formas de pago -----No. de Socios-----

Los productores cultivan personalmente la tierra? Si-----No-----

Qué implementos usan los socios-----Estos implementos.

a) Los proporciona la Cooperativa-----
 b) son propiedad de los socios-----

Usan los socios Fertilizantes si-----no-----
 Insecticidas. si-----no-----
 Semillas mejoradas clasificadas -----Semillas propias-----

V- PRACTICAS COMERCIALES DE LAS COOPERATIVAS Y SUS SOCIOS

Los productos, son vendidos por medio de la Cooperativa
directamente por los productores

La venta de los productos es hecha en
La plantación antes de cosechar el producto
el mercado local
la Agencia del I R A.
Otros mercados

Cuando el producto es vendido a un intermediario, éste es:

- Camionero
- Comerciante local o ambulante
- Comerciante de otra plaza de mercado

Por qué razón la cooperativa no comercializa el producto de todos los socios?

Cuáles son las razones por las cuales el producto no se vende a la Agencia del I.R.A.?

por la cooperativa -----

Cuáles son las facilidades de almacenamiento disponible para:
la Cooperativa-----
los socios-----

Por qué razones no se ha decidido que con la contribución de todos los Socios, la Coopera
tiva adquiere el equipo necesario para el transporte de los productos a diferente mercados?

Cuál es el valor promedio del flete por el transporte del producto a diferentes plazas de
mercado ?
Valor-----por camión------(toneladas o quintales)
Valor -----por-----quintal(saco u otra medida)

En épocas de cosecha la disponibilidad de transporte es
buena-----
regular-----
abundante-----
mala-----

Clasificación de los productos. SI-----NO-----

Cuáles son los tipos de empaque utilizados por los socios?

- sacos-----
- redes-----
- otros-----

Los precios promedios recibidos por los Socios durante las últimas cosechas han sido de

Intermediario	Unidad de Medida	Maíz	Frijol	Arroz	Maizillo.-

- Camioneros
- Mayoristas
- Locales
- Mayoristas de S. Salvador.-

I. R. A

Los socios o la Cooperativa, disponen de medios de información para conocer las condiciones de precios en diferentes plazas de mercado ?

SI----- qué tipo?-----
NO-----

 En general, cuál es el problema principal que afecta la efectiva venta de los productos,
 ya sea por medio de la Cooperativa o directamente por los Socios?

VI. EXPERIENCIA CREDITICIA Y ASISTENCIA TECNICA

Cuáles son las fuentes de crédito para la producción?

Instituciones de crédito-----Tipo de interés-----
 Intermediarios-----Tipo de interés-----
 Prestamistas-----Tipo de interés-----

Fondos propios

De la Cooperativa-----Tipo de interés-----
 De los Socios-----Tipo de interés-----

SI-----
no-----

Las condiciones en que se ha recibido el crédito en cuanto a:

a) MONTO Suficiente----- b) PLAZO. Más de un año-----
Mucho----- A un año-----
Poco----- Menos de un año----- (meses)

c) La obtención ha sido Rápida-----
Normal-----
Lenta-----

En caso de que los Socios no recurran a instituciones de financiamiento como la A.B.C. o FEDECACES, explique las razones de este hecho. -----

Los socios de la Cooperativa, reciben asistencia regularmente de las Agencias de Extensión o del A.B.C.-

SI-----
no-----

Buena-----
Regular-----
Deficiente-----

Los socios cooperativos han recibido cursos sobre

Educación cooperativa	SI-----no-----
Técnica de producción	SI-----no-----
Prácticas comerciales	SI-----no-----

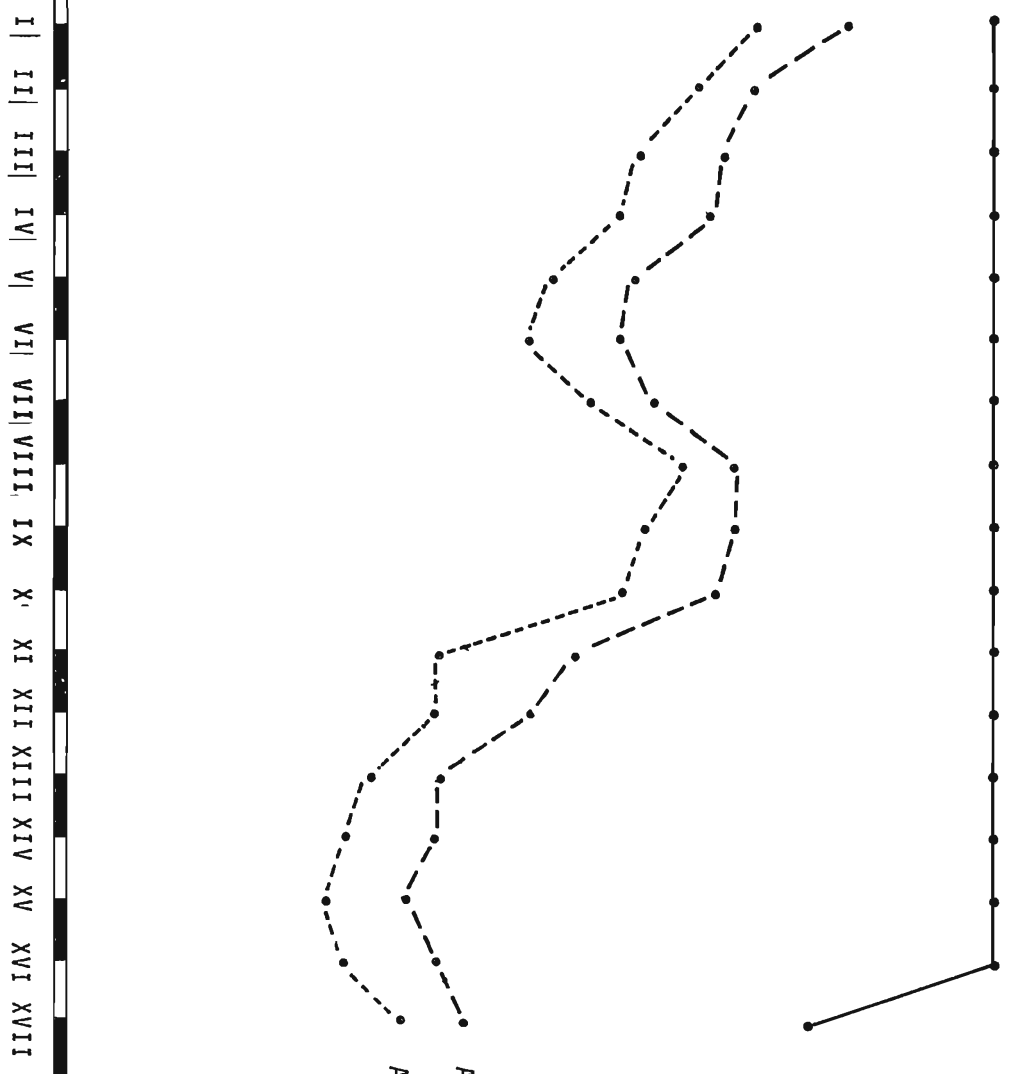
O B S E R V A C I O N E S

Nombre del Enumerador

(f)-----

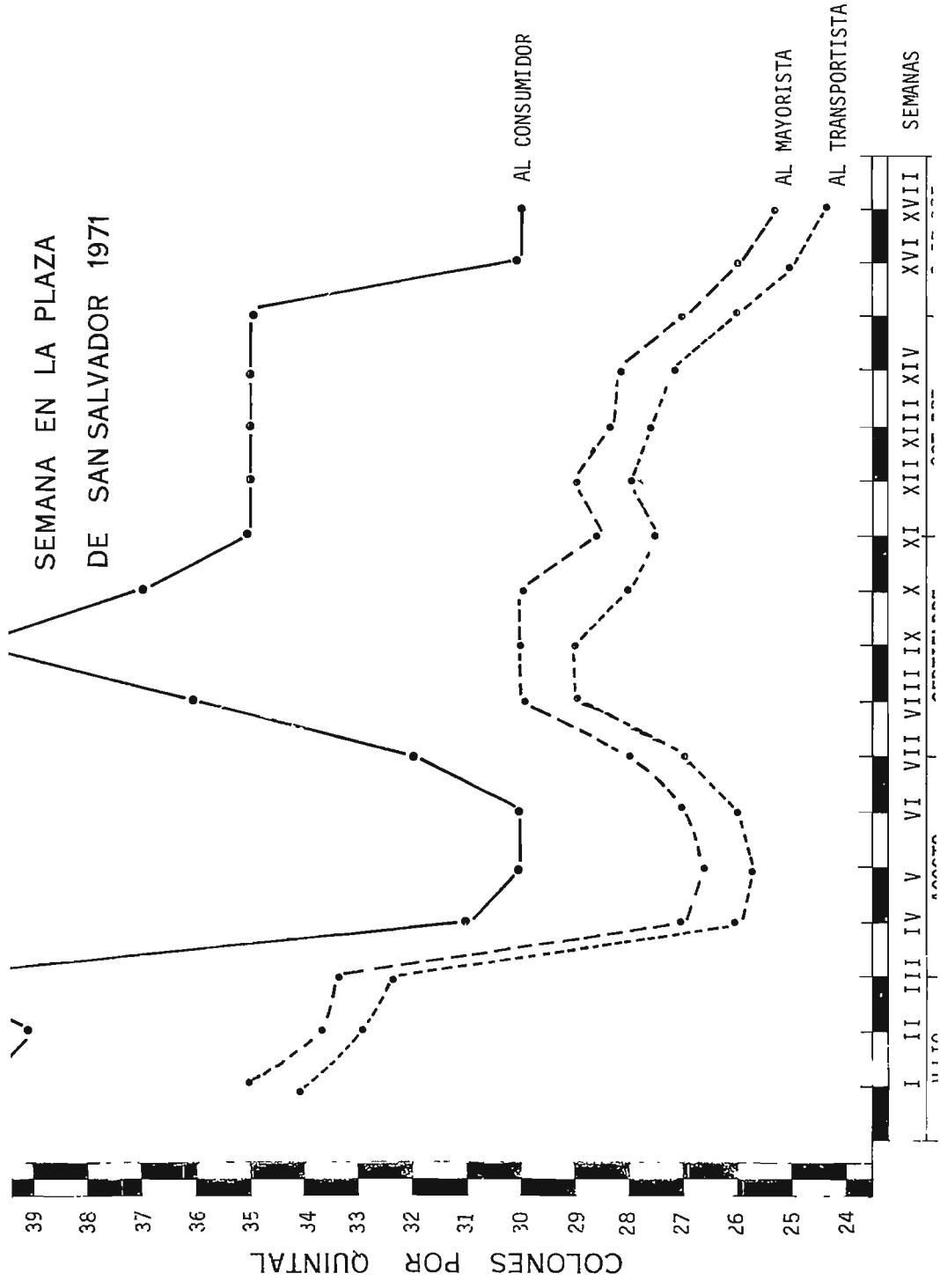
COLONES POR QUINTAL

10
9
8
7
6



AL MAYORISTA
AL TRANSPORTISTA

SFMANDS



39
38
37
36
35
34
33
32
31
30
29
28
27
26
25
24

COLONES POR QUINTAL

AL CONSUMIDOR

AL MAYORISTA

AL TRANSPORTISTA

SEMANAS

XVI XVII

XII XIII XIV

X

IX

VIII

VII

VI

V

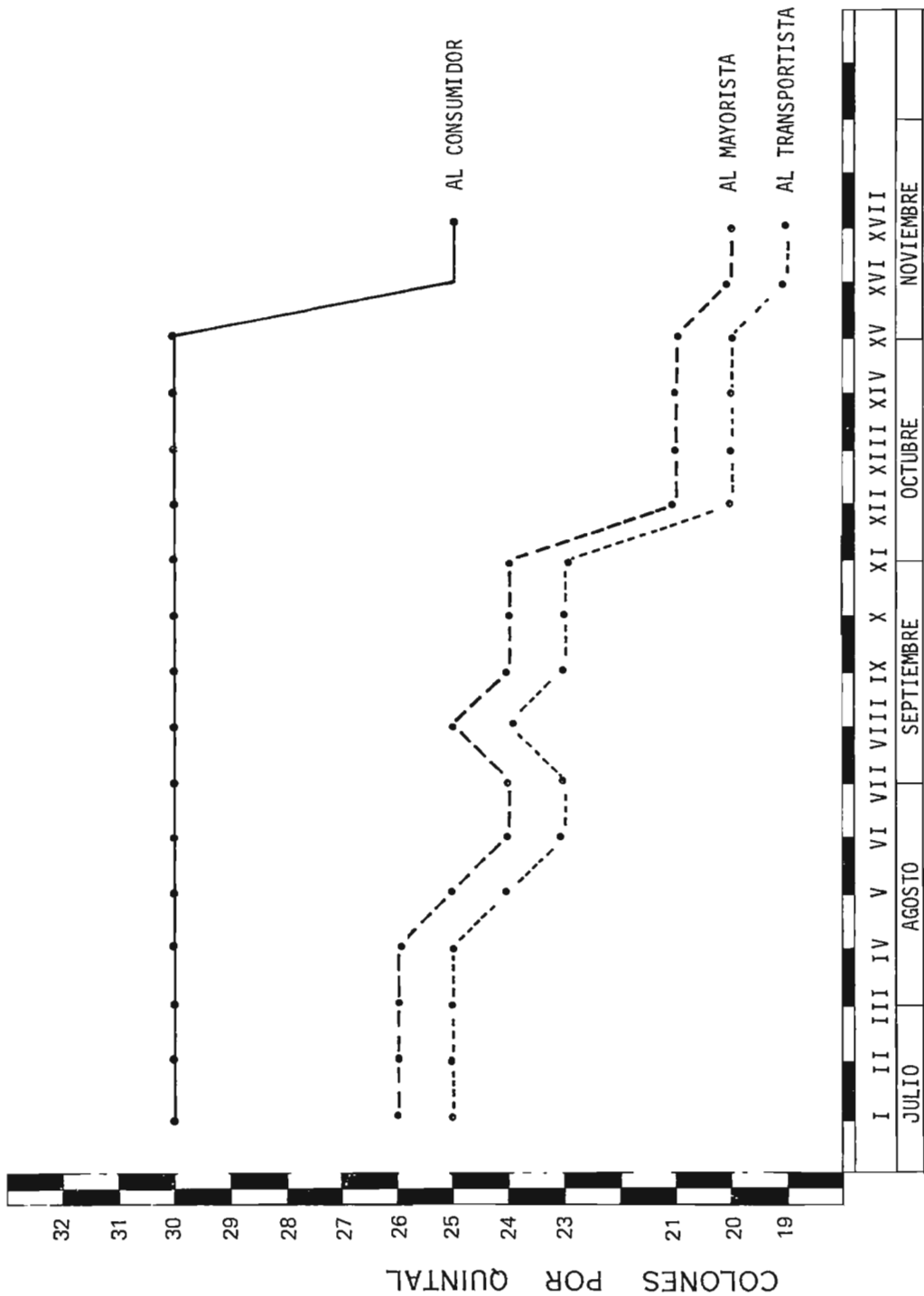
IV

III

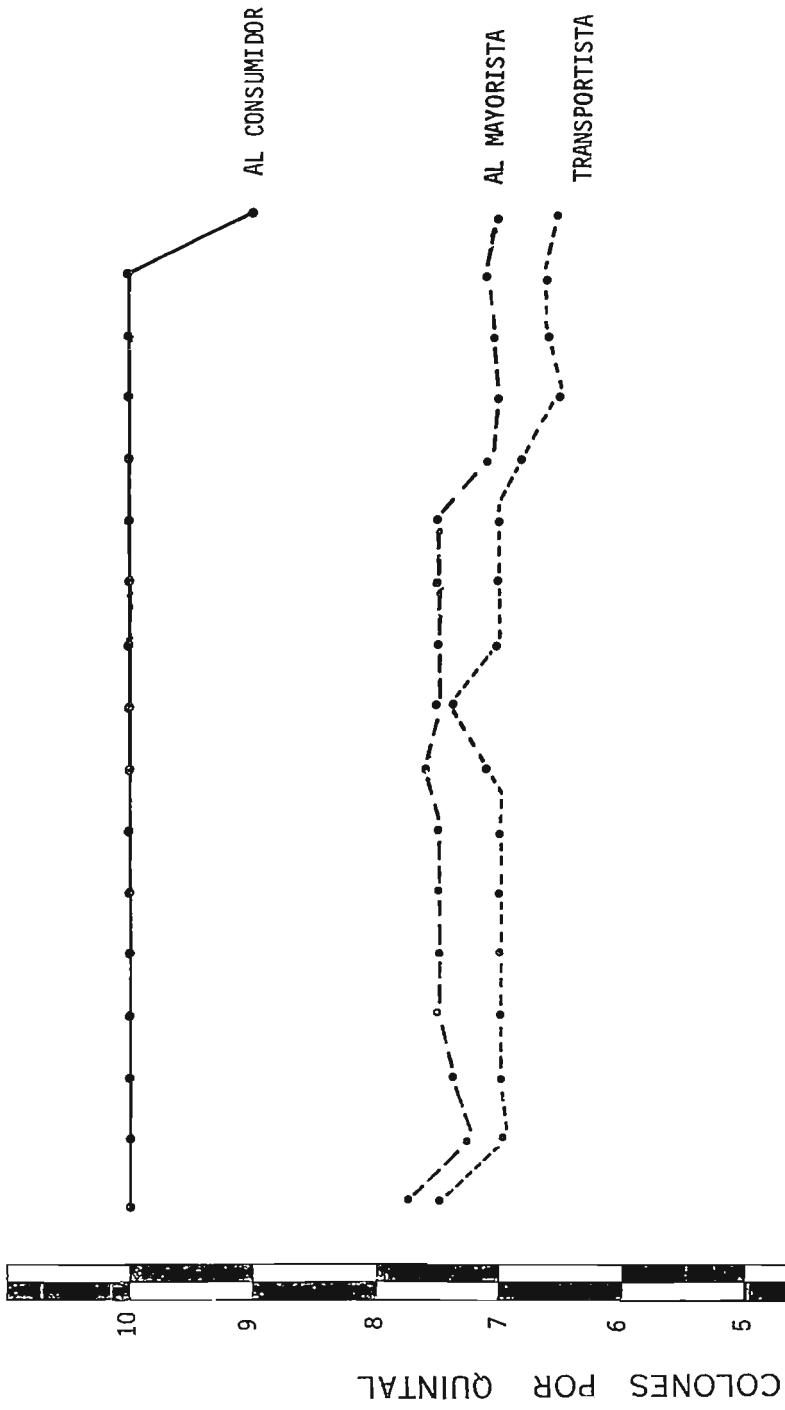
II

I

U.L.T.C.



PRECIO PROMEDIO POR SEMANA EN LA PLAZA DE SAN SALVADOR 1971



SEMANAS

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XIV	XV	XVI	XVII	
JULIO						AGOSTO					SEPTIEMBRE				OCTUBRE		NOVIEMBRE

NOMBRE O RAZON SOCIAL	No DE SOCIOS	MUNICIPIOS	DEPARTAMENTOS	TOTAL SOCIOS POR ZONA	DISTRIBUCION RELATIVA
<u>ZONA OCCIDENTAL</u>					
COOP de Hda BOLA DE MONJE R L	35	Santa Lucía	Ahuachapán	485	13%
COOP de COATEPEQUE	450	Coatepeque	Santa Ana		
<u>ZONA CENTRAL</u>					
Asoc Cooperativa Agropecuaria Lourdes R L	29	Colón	La Libertad	2 964	81%
Cooperativa de Tamanique R L	23	Tamanique	La Libertad		
Cooperativa Hacienda Shutfa de R L	21	Chiltiupan	La Libertad		
Cooperativa de Ahorro y Crédito de Comasagua	160	Comasagua	La Libertad		
Cooperativa La Virtud	40	San Juan Opico	La Libertad		
Cooperativa Ciudad Arce	265	Ciudad Arce	La Libertad		
Cooperativa Hacienda de Atiocoyo R L	185	Tacachico	San Salvador		
Cooperativa San Antonio Aguilares R L	22	Aguilares	San Salvador		
Cooperativa Santo Tomás	38	Santo Tomás	San Salvador		
Cooperativa El Arbolito de la Esperanza	120	Guazapa	San Salvador		
Cooperativa San Juar	125	Chalatenango	Chalatenango		
Cooperativa San Luis Potrerillos	120	Nombre de Jesús	Chalatenango		
Cooperativa El Socorro	95	Las Vueltas	Chalatenango		
Cooperativa Ahorro y Crédito Cancasque Ltda	80	Cancasque	Chalatenango		
Cooperativa Santiago	70	La Laguna	Chalatenango		
Cooperativa Unión y Progreso	85	San Miguel de Mercedes	Chalatenango		
Cooperativa Agrícola Santa Teresa	163	Potonico	Chalatenango		
Cooperativa Ahorro y Crédito San Antonio	118	Sn, Antonio Los Ranchos	Chalatenango		
Cooperativa La Estrella	331	Ilobasco	Cabañas		
Cooperativa San Luis	170	Sn Bartolomé Perulapfa	Cuscatlán		
Asociación Cooperativa de Producción Agrícola R L 54	170	San Ramón	Cuscatlán		

TOTAL-SOCIOS DISTRIBUCION
POR ZONA RELATIVA

DEPARTAMENTOS

MUNICIPIOS

No DE SOCIOS

NOMBRE O RAZON SOCIAL

Asociación Cooperativa Agropecuaria de La Palma, R L	164	San Rafael Obrajuela	La Paz
Asociación Cooperativa Agropecuaria "Platanares" R L	53	Zacatecoluca	La Paz
Asociación Cooperativa Agropecuaria San Luis Talpa	21	San Luis Talpa	La Paz
Asociación Cooperativa Agropecuaria San Cristobal			
El Porflador	18	Santiago Monualco	La Paz
Cooperativa El Golfo	52	San Juan Monualco	La Paz
Asociación Cooperativa Agropecuaria-San Juan de Merino	37	Santa Clara	San Vicente
Cooperativa Ahorro y Crédito Ana Guerra de Jesus	133	San Vicente	San Vicente
Cooperativa La Esperanza de San Esteban Catarina	172	San Esteban Catarina	San Vicente

ZONA ORIENTAL

207

6%

Asociación Cooperativa Agropecuaria Sn Antonio Potrerillo	84	Jiquilisco	Usulután
Agropecuaria Hacienda "La Reforma" R L	39	San Miguel	San Miguel
Asociación Cooperativa Agropecuaria Chaparrastique R L	30	San Miguel	San Miguel
Agropecuaria Hacienda "La Cañada" R L	32	Conchaguita	La Unión
Agropecuaria Hacienda "Sirama" R L	22	La Unión	La Unión

T O T A L

3 656

3 656

100%

F U E N T E Investigación Directa -

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

=====

- | | |
|---|---|
| BANCO HIPOTECARIO DE EL SALVADOR. | El Crédito Agrícola en El Salvador. Vol. I y II - 1966. |
| H. M OLSEN | Cooperativas de Agricultores - Principios y Prácticas - U T.E.H A. Mé <u>xi</u> co 1966. |
| AGENCIA PARA EL FOMENTO INTERNACIONAL. | Informe del Primer Seminario sobre Fomento de Mercadotecnia y Cooperativas Agrícolas en América Latina y el Caribe - Kingston, Jamaica, 2-13 Nov.59. |
| J.L TENENBAUM Y JORGE Jr SIEGENS. | Manual de Prácticas Cooperativas para el Agro de América Latina. FAO (Naciones Unidas), Italia - 1960 |
| JERRY VOORKS | Cooperativas - Desarrollo, Función, Futuro - Editorial Pax.México,1970 |
| HARPER W. BOYO,Jr., y RALPH WESTFALL | Investigación de Mercados y Casos U T E H.A., México - 1969. |
| TOUSLEY - CLARK - CLARK | Mercadotecnia - Principios - UTEHA. México - 1967 |
| VIRGILIO B.MANNARELLI | Notas sobre Mercadeo de Productos Agropecuarios - Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas (IICA-OEA), Colombia, 1968 |
| ORGANIZACION PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACION DE LAS NACIONES UNIDAS (FAO) | Políticas Cerealistas Nacionales, Italia, 1969 |
| CERES No.20 | Cooperativas La Experiencia Yugoslava (Naciones Unidas) Marzo-Abril 1971 - Italia |
| GERUA BLAU Y D.A. MUSIC | Comercio Agrícola y Desarrollo Económico - Perspectivas, Problemas y Políticas FAO (Naciones Unidas),-- 1965, Italia. |
| KARL WIERER | Bases económicas para mejorar la organización y las instalaciones de - Mercados con el fin de acelerar el desarrollo agrícola en los proyectos de colonización en Colombia -- FAO (Naciones Unidas),Colombia - 1968 |
| HERMAN M.SOUTHWORTH Y BRUCE F JOHNSTON | Desarrollo Agrícola y Crecimiento Económico - U T.E.H A.México-1970 |

3 LA POR QUINIALES Y POR TONELADAS MÉTRICAS

	GUATEMALA		EL SALVADOR		HONDURAS		NICARAGUA		COSTA RICA	
	\$ CA X qq	\$ CA X tn	\$ CA X qq	\$ CA X tn	\$ CA X qq	\$ CA X tn	\$ CA X qq	\$ CA X tn	\$ CA X qq	\$ CA X tn
MAIZ										
CAP 1	3 04 <u>1/</u>	66 09	3 60	78 26	3 25	70 65	3 14	68 26	4 53 <u>2/</u>	98 48
CAP 2	2 98 <u>1/</u>	64 98	-	-	-	-	3 00	65 22	-	-
CAP 3	2 92 <u>1/</u>	63 48	-	-	-	-	2 86	62 17	-	-
ARROZ EN										
GRANZA										
CAP 1	4 39 <u>3/</u>	95 44	5 00	108 70	5 25	114 13	4 29 <u>4/</u>	93 26	6 42 <u>5/</u>	139 57
CAP 2	4 27 <u>3/</u>	92 83	-	-	-	-	-	-	6 04 <u>6/</u>	131 30
CAP 3	4 15 <u>3/</u>	50 22	-	-	-	-	-	-	5 28 <u>7/</u>	114 78
FRIJOL										
CAP 1	8 00 <u>8/</u>	173 91	11 20 <u>9/</u>	243 48	7 00 <u>9/</u>	152 17	7 14	155 22	11 32 <u>9/</u>	246 09
CAP 2	7 84 <u>8/</u>	170 44	10 00 <u>10/</u>	217 39	6 50 <u>10/</u>	141 30	6 86	149 13	11 32 <u>10/</u>	246 09
CAP 3	7 68 <u>8/</u>	166 96	-	-	-	-	6 57	142 83	-	-
MAICILLO <u>9/</u>	-	-	-	-	-	-	2 14	46 52	-	-

FUENTE Análisis del Estado actual de los programas de Estabilización de Precios en Centroamérica Secretaría de Integración Económica Centroamericana, Documento SIECA/RDGEF- I/ D T 3, Guatemala - Octubre 6 de 1971

1/ En zonas de producción, silos regionales \$CA 0 15 por qq 63 26 por tonelada métrica Silo Central \$CA 0 40 por qq ó \$CA 8 70 por tonelada métrica adicional

2/ Agencia San José, se reconocen \$CA 0 36 por unidad de saco de buena calidad y en buen estado

3/ 13% humedad En beneficios de arroz En beneficio ciudad Guatemala \$CA 0 25 ó 5 44 por toneladas métricas adicionales Grano Largo

4/ INCEI no operará con arroz cosecha 1971-72, ha transferido operaciones Cooperativa Arrocería, S A

5/ Rexoro, Blue Bonnet, que no garantiza precio mínimo

6/ Mira Blanco y Colorado

7/ Chino Largo, Holland, etc

8/ 14% humedad, Silos centrales y regionales

9/ Grano Rojo

10/ Grano Negro

- C.E.BISHOP y W.D. TOUSAIINT Introducción al análisis de la Economía Agrícola - Editorial Limus - México 1970.
- SECRETARIA DE INTEGRACION ECONOMICA CENTROAMERICANA (SIECA) La comercialización de los principales productos agropecuarios en el proceso de Integración Económica - Centroamericana, Guatemala - 1967.
- ORGANIZACION PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACION. Naciones Unidas (FAO) - Los problemas en la Comercialización y medidas para mejorarlas. 1969
- CARLOS JEREMIAS URRUTIA VALDIVIESO. Las Sociedades Cooperativas en El -- Salvador - (Tesis) - Universidad de El Salvador Facultad de Ciencias Económicas - 1968
- PLACIDO GRELA Cooperativismo y Monopolio. Editorial Platino -Buenos Aires - 1965.
- NACIONES UNIDAS - DEPARTAMENTO DE ASUNTOS ECONOMICOS El Progreso Rural a través de las Cooperativas-New York - 1954
- ANTONIO GARCIA Reforma Agraria y Economía Empresarial en América Latina - Editorial Universitaria Chile - 1967.
- EL SALVADOR Ley General de Asociaciones Cooperativas y Ley de Creación del Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo.
- PERU Ley de Reforma Agraria - Dirección General de Reforma Agraria - 1971
- RAFAEL MENJIVAR Reforma Agraria - Guatemala - Bolivia y Cuba - Ditorial Universitaria - El Salvador - 1969.