

TUES
1304
E744
2001
Ej. 1

U.E.S. BIBLIOTECA
FACULTAD DE AGRONOMIA



Inventario: 13100556

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS AGRONOMICAS
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO RURAL**



**“LA BOLSA AGROPECUARIA: UN MECANISMO
ALTERNATIVO A LA COMERCIALIZACION
TRADICIONAL DE MAIZ, FRIJOL Y ARROZ EN EL
SECTOR COOPERATIVISTA DE EL SALVADOR”**

POR

**ESCOBAR QUINTEROS, NELIN ROBERTO
MIRANDA GARCIA, WILLIAM MIRANDA
URRUTIA AGUILAR, JULIO EDGARDO**

PARA OPTAR AL TITULO DE

INGENIERO AGRONOMO FITOTECNISTA

CIUDAD UNIVERITARIA, DICIEMBRE DEL 2001



Recibido 26/02/2002

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTORIA : DRA. MARIA ISABEL RODRIGUEZ

SECRETARIA GENERAL : LIC. LIDIA MARGARITA MUÑOZ VELA

FACULTAD DE CIENCIAS AGRONOMICAS

DECANO : ING. Ms.C FRANCISCO LARA ASCENCIO

SECRETARIA : ING. LIC. JORGE ALBERTO ULLOA ERROA

DEPARTAMENTO DE DESARROLLO RURAL**JEFATURA: ING. MARIA JULIA HIDALGO SOSA****ASESORIA****ING. LIC. JORGE ALBERTO ULLOA ERROA**
Ph.D. HUGO H. RAMOS
JURADO CALIFICADOR**ING. MARIA JULIA HIDALGO DE SOSA**
ING. ELIZABETH VALDEZ DE SANCHEZ
ING. LIC. RUFINO A. QUEZADA S.

RESUMEN

Actualmente la comercialización tradicional de granos básicos, en El Salvador, se ha convertido en un instrumento de negociación ineficiente, debido a la forma incorrecta en la que sus agentes participan, por lo que es importante determinar si el nuevo sistema de comercialización a través de la Bolsa Agropecuaria de El Salvador (BOLPROES), es una alternativa viable a dicho problema.

La investigación se hizo a nivel nacional, tomando como sujeto de estudio a cooperativas productoras de la reforma agraria, durante el período comprendido de Diciembre de 1997 a Diciembre de 1999. El total de cooperativas estudiadas fue de 67, los rubros comprendidos en el estudio fueron el Maíz, Frijol y Arroz, cuyas variables investigadas y más importantes fueron, fechas de cosecha, fechas de venta y precios de venta al productor; dichas variables se cotejaron con los datos de precios y fechas de venta obtenidas en la BOLPROES en el mismo período.

El estudio realizado, arrojó resultados diversos e interesantes que refleja ventajas y desventajas en ambos sistemas de comercialización; a través de estos resultados se pudo llegar a conclusiones importantes entre otras que: Independiente de los precios pagados por los productos para el período en estudio en la BOLPROES, esta se constituye en la mejor alternativa de comercialización, debido a los beneficios adicionales que ofrece; la producción de granos a nivel cooperativista, se caracterizó por vender la mayor parte de su producción al momento de cosecharla, lo cual evidencia la poca utilización del almacenamiento; se descubrió que la mayoría de los clientes de la BOLPROES son personas dedicadas a la comercialización y no a la producción. Sin embargo es necesario profundizar en la exploración del documento para tener una dimensión total del estudio.

AGRADECIMIENTOS

Con las frases más sencillas y humildes queremos agradecer la oportunidad que en esta etapa de nuestras vidas se nos ha dado para exteriorizar nuestra gratitud a todo aquel que nos tendió su mano para apoyarnos en esta empresa y que para los jóvenes estudiantes, este material sea de beneficio para su preparación académica y recomendarles que si solo se aprende a producir y no se aprende a vender, no se es un profesional completo, que de esto depende el éxito de la economía.

GRACIAS a DIOS, TODO PODEROSO Y OMNIPRESENTE, primeramente por habernos llenado de salud, capacidad mental, perseverancia, voluntad y sabiduría para poder haber terminado nuestra carrera y el trabajo presentado.

Con igual sentimiento queremos expresar nuestra gratitud a las personas e instituciones que nos extendieron su mano y brindaron su aporte en material, financiero e intelectual al trabajo de investigación: así tenemos a:

A nuestro queridos compañeros que comparten el mismo anhelo de Superación y por su Solidaridad.

A nuestros Asesores, Lic. e Ing. Jorge Ulloa y Ph.D. Hugo Ramos (ex consultor CRECER), hoy de TECHNOSERVE por sugerirnos las opciones más factibles para alcanzar nuestras metas inmediatas.

A todas las autoridades, docentes y trabajadores administrativos y de servicio de la Facultad de Agronomía de la UES que nos ayudaron a nuestros propósitos.

A la Lic. Ligia de Luna (ex asesora USAID); Dr. Cornelius Hugo (ex representante del IICA en El Salvador y a todo su personal; Sr. José Luis Lizarazo (Consultor del IICA); Sra. Mercedes Llori (Directora de la CAMAGRO); Ing. Alabí de la DGEA dependencia del MAG y sus dependencias de INFORMATICA, SIC, OAPA, BIBLIOTECA; Ing. Aparicio (PRIAG); Ing. Olivares (Corredor de Bolsa); a la BOLPROES y todo su personal, además agradecemos al Proyecto CRECER (AID), dirigido por el Dr. Richard Clark, por habernos brindado parte del recurso económico para la ejecución y elaboración de la investigación y a la misma UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR (U.E.S.) por pararnos como profesionales.

DEDICATORIA

N. D. ESCOBAR QUINTEROS, NELIN ROBERTO

Dedico estas frases en honor a todas aquellas personas que han dejado una huella en mi vida.

AL TODO CREADOR OMNIPRESENTE: Que me ha dado las habilidades y puesto los obstáculos para desarrollarlos y que lo que haya desarrollado en mi sea de provecho para todos los que me rodean y no.

A mis Padres PEDRO; hombre de mil batallas, siempre sabio, cauto, prudente, responsable e idealista por naturaleza. Un HOMBRE completo: CONCHITA, mujer abnegada y sacrificada, fiel compañera y madre absoluta. A Ambos por darme la oportunidad y los principios que hagan de mi un hombre que deje su huella y su nombre gravado en este país.

A mis Hermanos mayores ALBA y MAURICIO por ser mis protectores de hecho, por haber compartido junto a mi todas las penurias y alegrías que algún día pueda yo contar a mi descendencia.

A mis Sobrinos KARLA, MARTIN, SUSANA, OSCAR Y OTITO, que son motivo de inspiración para luchar por este país, consumido por la ignorancia, la pobreza y la corrupción.

A my novia YESSY por su abnegada tolerancia a mis fallas y su sincera palabra de amor para corregirme, que espero en DIOS sea mi.....y sueños.

A mi Facultad y todos sus integrantes (Docentes, trabajadores y administrativos) por haberme prestado un pupitre que pudo haber sido ocupado por otro y al cual trataré de hacerme meritorio.

A Todos aquellos anónimos que por circunstancias de la vida y la injusticia no han tenido la oportunidad que todos nos merecemos de acceder a la educación.

A la UES por parirme como profesional académico útil

A MI, por haber superado mis propios temores, angustias e inseguridades, así como de mis propios fracasos, por tanto me doy por satisfecho y agradecido por las bendiciones hasta hoy recibidas y por las futuras....

A mis recordados amigo(a)s y compañero(a)s

JBaños, Lorena, Victor (ODDG), Eliú, Lourdes, M Elena, Saul cura, Pedro, Kevin, Mauricio cabezon, Isabel, Mario, Irma, Isa, Metapan, Mouses, Gato Heacleaff, Delsy, Angel, Alex, Tímulo, Chevez, Alirio, Erazos, Chalchihuit, Douglas, Chinos, Juancitro, Arturo, Gloria,Jeanette, Manuel, Chelepapaya, Claver, Poloros, Juayun, El Che, Leyla, Rafael, trompudo, Nicolás, HugoAbiel, Track, Lillana, Luna, stalyn, Mejia M, Talapo, Chicho el muñeco. Y muchos más.....

DEDICATORIA

MIRANDA GARCIA, WILLIAM OSWAEDO

A DIOS NUESTRO SEÑOR

Por dar entendimiento y sabiduría a mi vida y hacer del estudio una carga liviana que me convirtieran posteriormente en persona y un ser consciente agradecido de sus bendiciones.

A mis Padres ANA y FRANCISCO por apoyarme incondicionalmente procurando mi sustento y ánimos, sin exigir ni esperar nada a cambio.

A mis Hermanos ANGELA y BILLY por comprender mi carácter cuando las presiones académicas exigían mucho de mí, tiempo y esfuerzo.

A mi Novia y hoy mi esposa LORENA por escucharme y comprenderme y darme ánimo cuando aparentemente todo estaba en contra.

A la UES por darme la oportunidad de desarrollarme como profesional capaz y socialmente consciente.

DEDICATORIA**URRUTIA AGUILAR, JULIO EDGARDO****A NUESTRO PADRE CELESTIAL**

Por haberme iluminado mi entendimiento y dado la vida para alcanzar esta meta.

A mi Madre ALICIA del CARMEN URRUTIA de RODRIGUEZ, por su amor y apoyo en mi formación profesional

A mi esposa CLAUDIA ISOLINA ROMERO DE URRUTIA por su amor y apoyo incondicional

A mi hija CLAUDIA DANIELA por ser mi mayor inspiración

A mis hermanos ROXANA y CARLOS con todo mi cariño

2.4 ENFOQUE HISTORICO.....	9
2.4.1 Historia de la Comercialización de Granos Básicos.....	9
2.5 ENFOQUE FUNCIONAL.....	10
2.5.1 Funciones de Intercambio.....	10
2.5.2 Funciones Físicas.....	12
2.5.3 Funciones Auxiliares.....	14
2.6 ENFOQUE INSTITUCIONAL.....	15
2.6.1 Entes que Participan en la Comercialización.....	15
2.7 ENFOQUE ECONOMICO.....	18
2.7.1 Oferta.....	18
2.7.1.1 Características de la Oferta.....	18
2.7.1.2 Elasticidad de la Oferta.....	19
2.7.2 Demanda.....	19
2.7.2.1 Ley de la Demanda.....	20
2.7.2.2 Elasticidad de la Demanda.....	20
2.8 ENFOQUE POR PRODUCTO.....	20
2.8.1 Distribución.....	21
2.8.1 Canales de Comercialización.....	21
2.9 INTERESES CONFLICTIVOS EN LA COMERCIALIZACION.....	24

(SEGUNDA PARTE)

2.10 COMERCIALIZACION A TRAVES DE LA BOLSA AGROPECUARIA (Comercialización Bursátil).....	25
2.10.1 Origen de las Bolsas Agropecuarias.....	26
2.10.2 Antecedentes de Bolsas Agropecuarias en América Latina.....	27
2.10.3 Estructuras de las Bolsas Agropecuarias.....	30
2.10.4 Objetivos de las Bolsas Agropecuarias.....	32
2.10.5 Importancia de las Bolsas Agropecuarias.....	33
2.10.6 Características del Mercado Bursátil.....	33
2.10.7 Productos que se Negocian en las Bolsas Agropecuarias.....	34
2.10.8 Los Puestos de Bolsa de Productos Agropecuarios.....	36
2.10.8.1 Conformación de un Puesto de Bolsa.....	36
2.10.8.2 Organización de un Puesto de Bolsa.....	36
2.10.8.3 Funciones de un Puesto de Bolsa.....	36

- 2.10.8.4 Los Agentes Corredores..... 37
- 2.10.8.5 Comisiones..... 39
- 2.10.9 Mecánica de Operaciones en Bolsa..... 39
- 2.10.10 Mercados y tipos de Operaciones que se Realizan Dentro de una Bolsa Agropecuaria..... 40
 - 2.11.10.1 Mercado de Físicos..... 41
 - 2.11.10.2 Mercado de Futuros..... 42
- 2.10.11 Garantías y Mecanismos de Control que poseen las Bolsas Agropecuarias..... 45
- 2.10.12 Beneficios Obtenidos a Través de la Negociación en la Bolsa Agropecuaria..... 47
- 2.10.13 Otros servicios que Prestan las Bolsas Agropecuarias..... 49
- 2.10.14 Sistemas de Calidad Utilizadas Para la Negociación de los Granos en Bolsa 50

CAPITULO II

- 1 DIAGNOSTICO (PRIMERA PARTE) 52**
 - 1.1 HISTORIA DE LA COMERCIALIZACION..... 52
 - 1.2 CARACTERISTICAS DE LA COMERCIALIZACION DE GRANOS BASICOS EN EL SALVADOR..... 53
 - 1.3 CONDICIONES DE COMERCIALIZACION DE GRANOS BASICOS..... 54
 - 1.3 CLASIFICACION DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCION DE LOS GRANOS BASICOS EN EL SALVADOR..... 54
 - 1.4 CONDICION ACTUAL DEL CREDIRO, TECNOLOGIA Y ASISTENCIA TECNICA PARA LA PRODUCCION AGROPEUCARIA..... 56
 - 1.6 INFLUENCIA DE LAS FUNCIONES DE COMERCIALIZACION..... 57
 - 1.6.1 Transporte..... 57
 - 1.6.2 Almacenamiento..... 58
 - 1.6.2.1 Capacidad Instalada de Almacenamiento y Capacidad de Procesamiento de Granos Básicos..... 59
 - 1.6.3 Sistemas de Información y Pronósticos de Cosecha..... 61
 - 1.6.4 Financiamiento al Subsector de Granos Básicos..... 62
 - 1.7 PRECIOS..... 64

1.7.1	Variación de Precios.....	64
1.7.2	Comportamiento de los Precios para los Distintos Agentes.....	65
1.7.3	Mecanismos de Formación de Precios a lo largo de la formación De Granos Básicos.....	67
1.8	CANALES DE COMERCIALIZACION UTILIZADAS PARA GRANOS BASICOS EN EL SALVADOR.....	68
1.8.1	Márgenes de Comercialización.....	69
1.9	APORTE DE LOS GRANOS BASICOS AL P.I.B.....	69
1.10	PRODUCCION NACIONAL DE GRANOS BASICOS.....	72
1.11	DESTINO DE LA COSECHA DEL PRODUCTOR.....	80
1.11.1	Exportaciones.....	81
1.12	BALANCE COMERCIAL DE GRANOS BASICOS.....	82
1.13	LA BOLSA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN EL SALVADOR.....	82
1.13.1	La Bolsa de Productos Agropecuarios Internamente.....	82
1.13.2	Experiencia de un Corredor de Bolsa.....	84
1.13.3	La Bolsa como Referencia.....	85

SEGUNDA PARTE

2	INFORMACION DE CAMPO SOBRE LA COMERCIALIZACION DE MAIZ, FRIJOL Y ARROZ EN EL SECTOR COOPERATIVISTA DE EL SALVADOR.	86
2.1	METODOLOGIA DE TRABAJO.....	86
2.2	ASPECTOS GENERALES DE LA MUESTRA.....	87
2.2.1	Tenencia Individual de la Tierra para los Socios de las Cooperativas Granaleras.....	87
2.3	PRODUCCION.....	88
2.3.1	Análisis de las Areas de Producción de Granos Básicos en las Cooperativas de la Reforma Agraria.....	89
2.3.2	Análisis sobre las Producciones Individual y Colectiva, Períodos de Cosecha de Maíz, Frijol y Arroz en la Cosecha 1996 / 97.....	90
2.3.2.1	Destino de la Producción de Granos Básicos.....	93
2.3.3	Rendimientos Individuales y Colectivos en las Cooperativas en los cultivos de Maíz, Frijol y Arroz. Cosecha 1996 - 97.....	95
2.4	COMERCIALIZACION.....	96

2.4.1	Análisis del tiempo Transcurrido de la Cosecha con Relación al Precio de Venta al Productor.....	97
2.4.2	Análisis de la Comercialización de Granos Básicos por Comprador, Lugar de Venta en las Tres Zonas del País.....	104
2.4.2.1	Maíz.....	105
2.4.2.2	Frijol.....	107
2.4.2.3	Arroz.....	108
2.5	ANÁLISIS DE TIPOS DE ESTRUCTURA Y CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO DE LAS COOPERATIVAS DEL SECTOR REFORMADO...	110
2.6	ANÁLISIS DEL BENEFICIADO DE GRANOS BÁSICOS.....	111
2.7	ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD QUE POSEEN LAS COOPERATIVAS DE TRANSPORTAR LOS GRANOS BÁSICOS 1996 - 97.....	112
2.7.1	Análisis de Precios del Transporte de Granos Básicos Por Distancia Recorrida Hacia los Lugares de Venta 1996 - 97.....	113
2.8	FINANCIAMIENTO A LA COMERCIALIZACION.....	115
2.9	DETERMINACION DEL PESO Y CALIDAD DE LOS GRANOS PARA LA COMERCIALIZACION EN FORMA TRADICIONAL.....	116
2.10	EL PAPEL DE LOS INTERMEDIARIOS EN LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE LOS GRANOS BÁSICOS 1996 - 97.....	119
2.11	FUENTES DE INFORMACION UTILIZADAS POR LOS PRODUCTORES GRANELEROS.....	119
2.12	LA BOLSA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS Y LAS COOPERATIVAS SALVADOREÑAS 1996 - 97.....	121

CAPITULO III

3.1	ANÁLISIS HISTÓRICO DE PRECIOS PAGADOS AL PRODUCTOR EN LA VENTA DE MAÍZ, FRIJOL Y ARROZ A TRAVÉS DE LA COMERCIALIZACION TRADICIONAL Y BURSÁTIL.....	124
3.1.1	Análisis comparativo de los Precios en Los Sistemas Tradicional y Bursátil En el Ciclo 1996 - 97.....	124
3.1.1.1	Análisis Comparativo de las Estacionalidades y Precios Del Maíz.....	125

3.1.1.2	Análisis Comparativo de las Estacionalidades de Precios	
	Del Frijol.....	128
3.1.1.3	Análisis Comparativos de las Estacionalidades y Precios	
	Del arroz.....	132
	CONCLUSIONES DEL ESTUDIO.....	135
	RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACION.....	137
	GLOSARIO DE PALABRAS.....	140
	SIGNIFICADO DE PALABRAS.....	146
	BIBLIOGRAFIA.....	148
	ANEXOS.....	152

INDICE DE FIGURAS

CAPITULO I

1 Estructura Organizativa de una Bolsa de Productos.....	31
2 Estructura Básica de un Puesto de Bolsa.....	37

CAPITULO II

3 Tasas de Crecimiento del PIB - PIBA - PIBGB en el Período 1996 - 97.....	71
4 Organigrama Operativo de BOLPROES S.A.	83
5 Comportamiento de los Precios Pagados para el Maíz en las Tres Zonas del País en la Cosecha 1996 -97.....	100
6 Comportamiento de los Precios Pagados para el Frijol en la Cosecha 1996 -97.....	102
7 Comportamiento de los Precios Pagados para el Arroz en la Cosecha 1996 -97.....	104

CAPITULO III

8 Estacionalidad de las Ventas de Maíz	125
9 Estacionalidad de las Negociaciones en la Bolsa para el Maíz	126
10 Comparación de Precios de Maíz en Mercado Tradicional y Bursátil.....	127
11 Estacionalidad en las Ventas del Frijol.....	129
12 Estacionalidad en las Negociaciones en Bolsa para el Frijol.....	130
13 Comparación de Precios en Frijol en Mercado Tradicional y Bursátil.	131
14 Estacionalidad en las Ventas de Arroz.....	132
15 Estacionalidad de las Negociaciones en Bolsa para el Frijol	133
16 Comparación de Precios en Arroz en Mercado Tradicional y Bursátil.....	134

INDICE DE CUADROS

CAPITULO II

1	Areas y Montos de Créditos Otorgados por el B.F.A.....	63
2	Margen Bruto Promedio de Comercialización de Granos Básicos.....	69
3	Producto Interno Bruto por Rama de Actividad Económica.....	70
4	Producto Interno Bruto por Subsector Agropecuario.....	70
5	Producción y Superficie y Rendimiento de Granos Básicos.....	73
6	Regiones Productoras y Superficies Sembradas de Maíz.....	75
7	Cosechas Anuales de Maíz.....	75
8	Tipo de Semilla Sembrada de Maíz.....	75
9	Regiones Productoras y Superficies Sembradas de Frijol.....	76
10	Cosechas Anuales de Frijol.....	76
11	Regiones Productoras y Superficies Sembradas de Arroz.....	77
12	Importaciones Anuales de Granos Básicos.....	79
13	Influencia de las Importaciones de Granos Básicos en la Producción Nacional.	80
14	Exportaciones Anuales de Granos Básicos.....	81
15	Balance Comercial de Granos Básicos.....	82
16	Tenencia de las Areas Individuales y Colectivas de Producción de Maíz, Frijol y Arroz en las Cooperativas del Sector Reformado.....	90
17	Producciones y Períodos de Cosecha de Maíz y Frijol y Arroz.....	91
18	Destino de las Producción de Maíz, Frijol y Arroz en las Distintas Zonas de El Salvador en la Cosecha 1996-97.....	94
19	Tiempo Transcurrido desde la Fecha de Cosecha, hasta la Venta del Maíz cosecha 1996-97.....	98

20	Tiempo Transcurrido desde la Fechas de Cosecha hasta la Venta de Frijol, Cosecha 1996-97.....	101
21	Tiempo Transcurrido desde la Fecha de Cosecha , hasta la Venta de Arroz, Cosecha 1996 -97.....	103
22	La Comercialización de Maíz por comprador, Lugar de Venta y Precio en las tres Zonas del País.....	106
23	La Comercialización de Frijol, por Comprador, Lugar de Venta y Precio en las tres Zonas del País.....	108
24	La Comercialización del Arroz por Comprador, Lugar de Venta y Precio en las tres Zonas del País.....	109
25	Tipos de Estructura y Capacidad de Almacenamiento que poseen las Cooperativas del Sector Reformado.....	111
26	Caminos y Precios por Flete de los Granos Básicos.....	114
27	Proporción y Número de Cooperativas Sujetas a Créditos Formales de Avío.	116
28	Porcentaje y Número de Cooperativas que Cuentan con Créditos para la Comercialización.....	116
29	Diferentes Formas Utilizadas para Determinar el Peso y la Calidad de los Granos, en las Cooperativas de El Salvador.....	117
30	Principales Fuentes de Información de Precios Utilizadas por las Cooperativas Productoras de Granos Básicos.....	120
31	Otras Fuentes de Información Utilizadas por las Cooperativas Productoras de Granos Básicos Cooperativas que conocen algo acerca de la BOLPROES...	120
32	Costo de Secado de Arroz Granza.....	135

INDICE DE ANEXOS

1.	Formato de un Certificado de Depósito.....	153
2.	Documento de Mandato de Negociaciones.....	155
3.	Documento de Oferta en Firme.....	156
4.	Formato de Minuta de Acuerdo.....	157
5.	Formato de Compra – Venta.....	158
6.	Formato de Pizarra de Negociaciones.....	159
7.	Boletín de Rueda de Negociaciones.....	160
8.	Sistemas de Calidad.....	161
9.	Red Nacional de Almacenamiento Del Ex IRA y BFA En El Salvador.....	178
10.	Descripción y Localización de Estructuras de Almacenamiento del Ex IRA...	179
11.	Aporte del Sistema Bancario al Desarrollo de las Diferentes Ramas de La Economía Salvadoreña en 1998.....	180
12.	Estacionalidad de las Cosechas.....	181
13.	Precios de los Distintos Canales de Comercialización.....	182
14.	Precios Pagados al Productor de Maíz, Frijol y Arroz 1996 – 97.....	185
15.	Precios Promedios Anuales de Granos Básicos para los Distintos Agentes.....	186
16.	Canal de Comercialización de Maíz y sus Principales Agentes.....	187
17.	Canal de Comercialización de Frijol y sus Principales Agentes.....	188
18.	Canal de Comercialización y sus Principales Agentes.....	189
19.	Mapa de Zonas Productoras de Maíz.....	190
20.	Mapa de Zonas Productoras de Frijol.....	191
21.	Mapa de Zonas Productoras de Arroz.....	192

22. Encuesta.....	193
23. Metodología Estadística de Determinación del Tamaño de Muestra.....	199
24. Area Individual Disponible para cada uno de los Socios de la Cooperativas Granaleras.....	200
25. Producciones y Períodos de Cosecha de Maíz, Frijol y Arroz en los Departamentos de El Salvador.....	201
26. Producciones y Períodos de Cosecha de Maíz, Frijol y Arroz en las Tres Zonas del País.....	203
27. Rendimientos Individuales y Colectivos en las Cooperativas Productoras De Maíz, Frijol y Arroz.....	205
28. Comercialización de Granos por Comprador, Lugar de Venta y Precios En las tres zonas del País.....	206
29. Tipos de Estructuras y Capacidad de Almacenamiento que poseen las Cooperativas del Sector Reformado.....	207
30. Capacidad de Transporte de las Cooperativas.....	208
31. Precio del Transporte por Quintal de Granos Conducido a los Centros De Venta.....	209
32. Número de Negociaciones por Mes y Año para los rubros de Maíz, Frijol y Arroz a través de la Forma Tradicional y por medio de la BOLPROES.....	211
33. Precios Pagados por Quintal de Maíz, Frijol y Arroz a Través de la Bolsa Agropecuaria.....	212
34. Precios Pagados por Quintal de Maíz, Frijol y Arroz a Través del Sistema Tradicional.....	213

CAPITULO I

1. ASPECTOS GENERALES

La evaluación de todo nuevo sistema de comercialización debe realizarse a partir de un análisis comparativo, objetivo e imparcial que destaque sus ventajas y desventajas frente al sistema antiguo, permitiendo así discernir con más claridad la efectividad del nuevo sistema.

INTRODUCCION

El importante proceso en el cual culmina toda actividad productiva es conocida como "Comercialización" y de cuyo éxito dependen los beneficios que puede o no obtener el productor; esta actividad es por lo general el campo específico de acción de muchos agentes comerciales quienes actúan entre los productores y los consumidores percibiendo en dicha mediación, un margen que los beneficia en muchas ocasiones más que al mismo productor.

La comercialización de los productos agropecuarios salvadoreños se caracteriza por los múltiples agentes que participan en ella, lo que pone en evidencia la poca capacidad negociadora que tienen los productores; adicionalmente a esto la falta de recursos financieros, almacenamiento, transporte e información de precios dificulta la inserción de estos al mercado de manera más directa y/o eficaz.

El aparato comercial de los granos básicos evidencia claramente el fenómeno anterior y la forma inadecuada en que actúan sus agentes; esta es la causante de la ineficiencia del sistema, el cual al través de los años a privado a los productores de la parte más sustancial de los beneficios provenientes del proceso de comercialización en su fase de intercambio.

En el año 1993 aparece un proyecto encaminado a la formación de un mecanismo de comercialización llamado "Bolsa Agropecuaria" la cual se bismbró en ese momento como una alternativa más a la transacción de productos agrícolas; este concepto era ya manejado desde hace ya más de un siglo en otros países; teniendo que la Bolsa más antigua data desde 1848 en Chicago Estados Unidos y en América Latina,

la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, Argentina, la cual fué fundada en 1864. En nuestro país la Bolsa Agropecuaria de El Salvador (BOLPROES), inicia sus operaciones en Agosto de 1995 con negociaciones en cereales y otros productos para fines y origen agropecuario.

A raíz del surgimiento de este nuevo sistema surge la interrogante sobre su viabilidad de ser un mecanismo alternativo que favorezca la comercialización de granos básicos (maíz, frijol y arroz) y por lo cual se realizó el presente estudio el cual tuvo el objetivo de descubrir las ventajas y desventajas del sistema tradicional y el nuevo sistema; para ello se realizó una investigación de campo en 67 cooperativas cerealeras de la reforma agraria a nivel nacional; dicho número se determinó por medio de un método estadístico que garantizará una muestra representativa.

Las asociaciones cooperativas fueron tomadas como base del estudio por la cantidad de recurso humano y tierra que poseen, la cual las convierte en unidades productoras capaces de generar volúmenes comerciales y que las califica para poder optar a negociar eficientemente en dicho sistema.

Para alcanzar dicho objetivo propuesto, se utilizó una boleta de encuesta dirigida a los representantes de las cooperativas, sustrayendo información sobre variables tales como áreas, producción, rendimiento, comercialización, almacén. Esta sirvió para elaborar un diagnóstico que caracterizará la comercialización de los rubros en estudio, obteniendo de esta manera los elementos necesarios para realizar el análisis independiente de cada uno de los rubros en ambos sistemas para finalmente materializar un análisis comparativo del mismo rubro de dichos sistemas comerciales, tomando como base de cotejo la Estacionalidad de las Ventas y el Precio, que descubrieron en última instancia la mejor alternativa en cada uno de los granos estudiados.

1.1

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La comercialización de granos básicos que efectúan actualmente los pequeños y medianos agricultores, se ve afectada principalmente por los bajos niveles de precios pagados en el mercado por sus productos, dichos productos compiten con las importaciones provenientes de países con costos de producción más bajos en sistemas de producción, protegidos y estimulados.

El efecto de las importaciones, tienen su origen en las políticas macro económicas que no incentivan y protegen a estos rubros "En efecto casi todas las economías más industrializadas apoyan al sector agropecuario. "La ironía está en que las economías menos desarrolladas las cuales tienen su mayor nivel de pobreza rural no protegen ni incentivan al sector primario".

El problema de la comercialización de los cereales en El Salvador no se fundamenta exclusivamente en lo antes expuesto sino también en la ineficiencia de los agentes que participan en sus canales, quienes influyendo negativamente en el interés del productor por conseguir un mejor precio. Esta influencia la ejerce el intermediario a través de la poca seriedad que estos muestran al momento de la negociación así como también la poca confianza en el proceso de pesado que estos realizan.

Otro factor que incide en la problemática de la comercialización es la poca organización que poseen los agricultores, tanto para la producción como para la venta de sus cosechas, aunado a esto, este sector es poco favorecido por el sistema financiero, siendo inexistentes las líneas de créditos específicos destinadas a la comercialización de los granos básicos.

Todo lo anterior coloca al productor de granos en una posición de desventajas para comercializar sus productos ya que además factores como el mal estado de las vías terrestres y la falta de información de mercado les son adversos, es necesario preguntarnos ¿Existe un sistema alternativo de negociación que ofrezca mejores beneficios a los productores de granos básicos?

1.2

JUSTIFICACION E IMPORTANCIA

La realización de un estudio comparativo entre comercialización Tradicional de granos básicos y la comercialización a través de la Bolsa Agropecuaria, puede orientar a los agricultores en la búsqueda de una alternativa de solución al problema de los bajos precios pagados al productor y otros aspectos relacionados a la ineficiencia de la comercialización tradicional. Además la utilización del modelo bursátil en la comercialización de granos básicos, podría solucionar en alguna medida el problema de rentabilidad de los cultivos, permitiría mejorar al margen de ganancia para el productor agilizaría la venta de las cosechas y reduciría muchos riesgos que se corren en los mercados tradicionales, beneficiando por ende a los consumidores en la adquisición de productos con precio razonable, buena calidad y en un momento oportuno de esta manera se limita también la capacidad que los acaparadores poseen para influir en los precios al consumidor quienes brindan además mala calidad al momento de la entrega en momentos de escases.

Para la realización de esta investigación se tomaron como sujeto de estudio el sistema de producción cooperativa de la reforma agraria debido a la capacidad productiva y de negociación que estos poseen en forma colectiva pues la Bolsa sugiere que los volúmenes mínimos de negociación para los granos básicos, sea de 200 quintales con el objeto de cubrir los costos de transporte; dicho volumen sería difícil de llenar por un productor individual por lo cual no se tomaron a estos como sujetos de estudio para esta investigación.

La extracción de datos para la investigación se obtuvo a través de una boleta de encuesta dirigida a los representantes de 67 cooperativas distribuidas a lo largo del territorio nacional (La detención del número de la muestra se dedujo de una fórmula estadística que garantice la representatividad de la población). La información requerida en la boleta se refirió casi exclusivamente a factores productivos y de comercialización los cuales se cotejaron posteriormente con los datos de negociación obtenidos de la BOLPROES descubriendo así la mejor alternativa en precio para cada uno de los rubros en estudio.

En este estudio se han tomado en consideración los granos básicos como el maíz, frijol y arroz, debido a que estos constituyen un sub sector estratégico, dentro de la economía salvadoreña, debido a que:

a) Constituyen productos esenciales dentro de la canasta básica de consumo alimenticio familiar; b) La producción de dichos bienes es realizada por miles de productores agrícolas (más de 240,000) (1) y c) El aporte económico al Producto Interno Bruto Agropecuario (PIBA), es de ¢1296.2 millones el cual solo fué superado por el Café (¢ 1445.2 millones) siendo este cultivo que cuenta con todos los incentivos de producción y comercialización en nuestro país (2).

- 1.- Estudio que realizó el Comité de Acción u Apoyo al Desarrollo Económico y Social de Centro América y Panamá (CADESCA) en 1992, donde se determinó un alto número de productores y número reducido de agentes intermediarios.
- 2.- FUENTE Banco Central de Reserva (BCR) 3er. trimestre, 1998.

1.3

OBJETIVOS

GENERAL

Analizar la eficiencia económica del canal de comercialización establecido por la Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador (BOLPROES), con respecto a la comercialización tradicional de Maíz, Frijol y Arroz en el sector cooperativista salvadoreño, para recomendar posteriormente la mejor alternativa.

ESPECIFICOS

- Estudiar las características, ventajas y desventajas del sistema tradicional de comercialización.
- Analizar las características, ventajas y desventajas del sistema bursátil de comercialización.
- Demostrar que la Bolsa Agropecuaria, ofrece la mejor alternativa a la comercialización de granos básicos para el sector cooperativista salvadoreño.

1.4

HIPOTESIS

- ¿ Obtendrán los productores de Maíz, Frijol y Arroz, mejores beneficios al momento de comercializar sus cosechas a través de la Bolsa de Productos Agropecuarios, que por medio de la comercialización Tradicional ?

MARCO TEORICO

PRIMERA PARTE

En este apartado se exponen conceptos y aspectos teóricos que sustentarán la investigación con el fin de exponer los principales factores que se relacionan con la comercialización de los Granos Básicos en particular.

2.1 COMERCIALIZACION

Son actividades que hacen las empresas o los productores para que los bienes y servicios producidos lleguen hasta el consumidor. La comercialización incluye todo lo relacionado con publicidad, distribución, técnicas de mercadeo, planificación del tipo de producto, promoción, investigación y desarrollo, ventas, transportes y almacenamiento de bienes y servicios (ALFARO, 1997).

2.1.1 COMERCIALIZACION AGRICOLA

Comprende todos los procesos, actividades, funciones y servicios empleados en un producto, desde que salen del terreno del productor hasta que llegan al consumidor final y que involucra a personas, grupos de ellas e instituciones (ULLOA, 1994).

2.1.2 COMERCIALIZACION DE GRANOS BASICOS.

Es una actividad productiva, que es realizada por los pequeños agricultores, cuya finalidad es satisfacer las necesidades alimenticias básicas del grupo familiar y general (ESCOBAR, 1992).

2.1.3 OBJETIVOS DE LA COMERCIALIZACION.

La eficiencia en el mecanismo de una comercialización moderna, busca reducir las barreras que por mucho tiempo han limitado un comercio fluido en tiempo y espacio, para poder satisfacer así las distintas exigencias de los entes participantes en dicho proceso. Por lo cual los objetivos que se plantea la comercialización son:

- Proporcionar alicientes a la producción agrícola, a través de mejores precios pagados por mejor calidad y agilidad en la comercialización de sus productos.

- Indicar al productor "qué y cuanto producir; donde y cuando vender" a través del conocimiento de las exigencias de los consumidores en un momento determinado.
- Facilitar los bienes que demanda el consumidor en el momento oportuno
- Suministrar los servicios demandados por los consumidores en un momento determinado.
- Aportar una variedad de productos que permitan la elección al consumidor de acuerdo a calidad y precio.
- Otorgar información referente a los productos en el mercado, ampliando el conocimiento de productores y consumidores sobre el comportamiento de precios de un producto determinado y en un tiempo determinado.
- Reducir las limitaciones de la separación geográfica a través de la mejora de los sistemas de transporte, que permita el traslado del producto de el lugar de producción hacia donde es requerido.
- Reducir las limitaciones de la separación en el tiempo para que los consumidores adquieran los productos en el momento que se desee, lo cual se logra por el mejoramiento en los procesos de almacenamiento y conservación de las mercancías.
- Asignar precios equitativos para productores y consumidores (RODRIGUEZ, s. f.)

2.2-

PRECIO

"Es el valor de un producto expresado en unidades monetarias" (RODRIGUEZ, S.F.).

"El precio es la resultante de la interacción de los consumidores tratando por un lado de maximizar la utilidad de su dinero y los productores tratando por el otro de maximizar su beneficio" (PERDOMO, 1997).

"El precio es la cantidad de dinero acordada entre oferentes y demandantes como valor monetario de un bien o servicio" (APUNTES DE CLASE, 1993)

2.2.1

FUNCIONES DE LOS PRECIOS

- Proporcionar una imagen al consumidor respecto del mercado general, permitiéndole juzgar y hacer comparaciones.
- Distribuir y mover en el espacio geográfico de los productos. La diferencia de precios entre mercados debe ser superior al costo de transporte.

- Distribuir y mover los productos en el tiempo. La diferencia de precios en distintos períodos debe ser superior al costo de almacenamiento.
- Asignar los recursos productivos. Las retribuciones económicas en todos los usos deben ser iguales (Aún cuando muchas causas pueden distorsionar momentáneamente el ajuste).

Distribuir ingresos. La asignación apropiada de los recursos uniformiza los precios en tanto que, precios diferenciales sirve para redistribuir ingresos.

2.3 FORMAS DE ANALIZAR LA COMERCIALIZACION

El objetivo práctico de la comercialización agrícola, es analizar los problemas comerciales existentes, recomendar soluciones y estimular la evolución del sistema en función a las prioridades establecidas.

El proceso de comercialización puede ser analizado desde diversos enfoques: El Histórico, El Funcional, El Institucional, Por Producto y el Económico. Aquí se define la función de cada uno de ellos en los apartados para cada caso particular.

2.4 ENFOQUE HISTORICO

Considera el desarrollo de la estructura comercial y el proceso de transformación del sistema en el transcurso del tiempo.

2.4.1 HISTORIA DE LA COMERCIALIZACION DE GRANOS BASICOS

La existencia de la comercialización es el resultado de la especialización de la producción. Inicialmente la mayor parte de las familias eran autosuficientes o casi. Ellas producían la mayor parte de lo que necesitaban, con el transcurso del tiempo descubrieron sus diferentes cualidades y talentos que les permitía producir algunas cosas mejor que otras. Mientras esto sucedía, la demanda de ciertos artículos y servicios aumentaba a medida que la población crecía y la sociedad adquiría un mejor nivel económico. El aumento de la demanda, hizo que la especialización fuera ventajosa, el productor individual se especializaba y producía un excedente que más tarde podría intercambiar por otros artículos y servicios que él ya no producía o no cultivaba. Posteriormente se establecía la ley de la ventaja comparativa, que significó la

especialización del productor para la producción de bienes que nadie produce a menor precio y después intercambiar el egreso excedente por el de otros productores.

Con el transcurso del tiempo el comercio se ha especializado de tal manera que han convertido la comercialización en un complejo sistema de negociación que ha agilizado el intercambio, utilizando inicialmente negociaciones sin la presencia del bien a negociar, lo que originó la aparición de las Bolsas de Productos, comenzando con los contratos de físicos que es la negociación bajo normas de calidad, cuya evolución origina los contratos a futuros (comercio que se realiza sin que el bien haya sido producido o elaborado) a través de las opciones. La primer Bolsa creada fue la de Chicago Board of Trade (1848) en los Estados Unidos, luego la Bolsa de Cereales de Argentina en 1854, con la ayuda de computadoras, telefonía, satélites que han dinamizado las operaciones, haciendo posible una negociación en minutos a distintas latitudes del planeta RODRIGUEZ, s.f.

2.5

ENFOQUE FUNCIONAL

Una función puede ser definida como una actividad comercial especializado que se realiza con el fin de llevar a cabo los procesos de concentración, igualación y dispersión de los productos agrícolas. Existen variaciones en la terminología, definición y enumeración de funciones, presentando la clasificación más común como lo son:

- a) Funciones de intercambio : compra - venta.
- b) Funciones Físicas : transporte, almacenamiento, empaque y elaboración.
- c) Funciones Auxiliares: clasificación y normalización, financiamiento, asumir los riesgos e información de mercado.

2.5.1

FUNCIONES DE INTERCAMBIO

Las funciones de intercambio, podrían definirse como las acciones básicas de la comercialización en cualquier sistema ya que están compuestas por la compra y la venta de bienes y servicios, que son las responsables de que las operaciones y/o negociaciones se lleven a cabo

a) COMPRA (Recolección - Concentración)

La función de compra es selectiva y discriminatoria; consiste en encontrar las fuentes de oferta y en recolectar los productos. Puede referirse tanto a la recolección de productos elaborados o semi elaborados de algunos intermediarios para entregarlos a otros. Existen diversos tipos de contacto que existen entre las partes y el nivel de desarrollo de la comercialización, así tenemos: Compras por inspección, por muestra y por descripción; esta última es la base para la comercialización a través de la bolsa y es una operación que se realiza a distancia, transando productos uniformes y perfectamente definidos, este método es el más avanzado siendo muy rápido y económico, pero requiere clasificación eficiente, normas adecuadas de calidad y seriedad en el trato.

Las compras pueden ser hechas directamente al productor o ha diversos intermediarios razón por la cual las modalidades de operación se agrupan en: Compras por contrato escrito, directa al productor en la parcela o en el mercado, en remate y ha intermediarios.

b) VENTA (Dispersión - Distribución)

La función de venta es amplia y agresiva, se extiende más allá de la aceptación pasiva del precio ofrecido, ocupándose de la mayoría de los arreglos relativos a la presentación del producto, propaganda y promoción de ventas y método de crear demanda, además considerar las unidades apropiadas para la venta y selección del embalaje, el canal de comercialización y el lugar y tiempo para llegar a los compradores potenciales.

En la venta participan una diversidad de agentes, considerando la participación de estos en el proceso; las operaciones de venta, pueden clasificarse como sigue: Venta Directa al Consumidor, al Detallista, al Mayorista y a Distribuidores, así como ha Supermercados, a Instituciones, a través de Comisionistas y de las mismas Cooperativas.

Conforme la naturaleza de la transacción, la forma de venta se clasifican de acuerdo a quien asume la responsabilidad de la operación, quien paga el transporte y cuando se fija el precio, así tenemos: Ventas en el sitio de producción (FOB), en el Mercado (parcela o bodega) y la venta en Remate (a través de representante o consignatario).

Teniendo en cuenta que los productos agrícolas son perecibles, el comprador en el punto final, nunca puede estar seguro que recibirá por su compra en el punto de embalaje, si la venta se hace en el punto final, el productor no puede estar seguro al precio que venderá o de la calidad que presentará el producto en el mercado.

Las investigaciones de mercado se realiza para determinar donde puede ser vendido cierto producto y que cantidad aceptará el mercado (tratando de resolver los problemas de "Cuando" y "Donde" de la comercialización) (RODRIGUEZ s.f.).

2.5.2 FUNCIONES FISICAS

Se denominan funciones físicas a las que se relacionan con las transferencias y modificaciones físicas e incluso fisiológicas (grado de madures) de los productos (1) Estas añaden la utilidad de Forma, Tiempo y Lugar (valor) de los artículos (2). Entre las funciones físicas se pueden mencionar: El Acopio, Almacenamiento, Transporte, Transformación, Clasificación y Normalización, Empaque y Embalaje (IZQUIERDO, 1988).

- a) **EL ACOPIO**: Es reunir y/o concentrar. En mercadeo se entiende el acopio como la función física de reunir la producción procedente de las distintas unidades de producción, haciendo lotes homogéneos para facilitar el transporte.
- b) **ALMACENAMIENTO**: Es la función que se puede definir como "La función comercial consistente en retener los bienes físicos entre el momento de producción y el consumo final. El almacenaje proporciona "Utilidad de tiempo" a los productos, aunque en algunos casos también "Utilidad de forma" como ocurre con algunos quesos, vinos y otros productos que mejoran su calidad con el almacenamiento bajo determinadas condiciones.

La razón principal de la necesidad del almacenamiento se origina en el hecho de que la producción agrícola es estacional y en cambio el consumo es constante a través de todo el año, con algunas excepciones (fiestas religiosas y celebraciones especiales).

1.- IZQUIERDO, 1988
2.- CRAMER, 1990

- e) **TRANSFORMACION:** Es una modificación a la forma final del producto para preservarlo por un tiempo y hacerlo asequible al consumidor de manera que la función proporcione "Utilidad de Forma", a esta función se le llama también de "conservación" y "procesamiento".
- d) **CLASIFICACION;** Clasificar es separar los productos para reunirlos en lotes homogéneos a fin de facilitar su comercialización. De acuerdo a ciertas características cada uno de los lotes, estos pueden ser por su dimensión, forma, sabor, grado de madurez, longitud de la fibra o todo otro atributo mensurable que afecte el valor comercial del producto. El objetivo fundamental de la clasificación es de ayudar a compradores a escoger los productos lo más aproximado a los usos para los cuales los requieran, lo que permite obtener de las mercancías un precio más elevado, que si la clasificación no se hubiese efectuado.

A la clasificación se le conoce también como "Tipificación" o "Clasificación Tipificada" ya que ayuda a establecer patrones o tipos que sirven de común denominador para clasificar y normalizar los productos (IZQUIERDO, 1988).

- e) **EMBALAJE Y EMPAQUE :** El embalaje abarca el acondicionamiento de las mercancías para que puedan ser transportadas o almacenadas (1). La función del empaque cumple con los objetivos de preservar el producto, de hacer lotes homogéneos para su manipulación y de dividirlo con el fin de facilitar la distribución.
- f) **TRANSPORTE:** El transporte desde el punto de vista económico, se le puede definir como "La parte de la infraestructura económica de un país, del cual depende el desplazamiento de bienes necesarios en las actividades de una sociedad". Esto hace eficiente a los países desarrollados, cuyo sistema vial se desarrolla junto al crecimiento económico (CASTILLO, 1992).

La función transporte agrega "Utilidad de lugar" a los productos, mediante su traslado de las zonas de producción en donde no poseen este o dicha utilidad, a los centros de consumo en los cuales se hacen asequibles a la demanda localizada y donde su uso es indispensable, significando un agregado de valor.

1.- CONVERSE, 1962.

En la actualidad se han innovado tecnologías en los diferentes tipos de transporte que se emplean en los productos agropecuarios, como: Automotores, ferrocarriles, barcos y aviones, en la cual cada uno posee sus propias características (IZQUIERDO, 1988).

2.5.3 FUNCIONES AUXILIARES

Dentro de este concepto se incluye ciertas funciones de facilitación del mercadeo que influyen poderosamente en el comportamiento y desempeño de los sistemas de comercialización. Estas funciones son estandarización de pesos y medidas, sistema de extensión y capacitación agroindustrial, crédito, información de mercados, el sistema de normas de calidad; de las funciones anteriores se describirán las últimas dos.

a) SISTEMA DE INFORMACION DE MERCADOS

La presencia o ausencia de información y la forma como se distribuye entre los participantes en el sistema de comercialización, determina la eficiencia o ineficiencia en el desempeño de los mercados.

Puesto que la información juega un papel importante en la toma de decisiones, esta debe de poseer para ser eficiente las siguientes características: debe de ser accesible al mayor número de participantes posibles, ya sea a través de periódicos, boletines semanales o emisiones de radio y/o televisión; además la información debe de ser frecuente, continua y regular así como también tiene que ser veráz y obtenida directamente en los mercados.

En segundo lugar se discute si el suministro de información debe ser una actividad del sector público o privado. La información básica, por ejemplo sobre precios en las diferentes plazas y a diferentes niveles, sobre volúmenes ofrecidos en los mercados, sobre existencias y sobre planes o intensiones de siembra, debe ser considerada como un bien público, al que todos los participantes puedan tener fácil y oportuno acceso. Con este criterio debería ser el Estado quien la provea, sin perjuicio de que el sector privado pueda hacerlo.

Esta información básica, para no excluir a potenciales usuarios, debería ser emitida sin costos para los usuarios (Boletines de prensa y radio, por ejemplo). Por otro lado, una información especializada sobre mercados nacionales y extranjeros podría ser una actividad rentable del sector privado (RAMOS, 1997).

b) ESTABLECIMIENTO DE NORMAS DE CALIDAD

La normalización implica el establecimiento de normas de calidad y de pesas y medidas que permanezcan constantes de un lugar a otro, de una época a otra y en las relaciones entre compradores y

vendedores y que sirven de criterio para la clasificación de los productos en categorías. La normalización se logra generalmente por la fuerza de la tradición o por el efecto a mediano y largo plazo del liderazgo de alguna empresa o institución con participación sobresaliente en el mercadeo agropecuario. (IZQUIERDO, 1988).

La importancia de proveer al sistema de comercialización de granos de un conjunto de estándares y normas de calidad es considerable. Al facilitar las transacciones evitando excesivo manipuleo de los granos, inspecciones para cada transferencia, etc. El funcionamiento del mercadeo bajo normas aceptables de calidad y clasificación reduce enormemente los costos de transacción y contribuye a mejorar el sistema de mercadeo.

La institución de normas rígidas de calidad y clasificación aumenta la transparencia de los mercados y por tanto la eficiencia y equidad, en el juego de la oferta y demanda y por otro lado, garantiza la salud de los consumidores. Si hay necesidad de importar granos, los consumidores sabrán que el producto debe pasar las normas de calidad ya establecidas: Limpieza, sanidad, contenido nutricional o germinativo, etc. (RAMOS, 1997).

2.6

ENFOQUE INSTITUCIONAL

Son numerosos y variados los intermediarios que operan en el sistema de comercialización (personas naturales o jurídicas que actúan individual o colectivamente), donde se considera la naturaleza y características de los diferentes intermediarios, con frecuencia estos se clasifican de la siguiente manera:

- a) Intermediarios Propietarios : (compra directo al productor), son los mayoristas y detallistas.
- b) Intermediarios Representantes (operan a iniciativa del productor), corredores y comisionistas.
- c) Intermediarios Especuladores (operan independiente).
- d) Organizaciones que facilitan la comercialización.

2.6.1

ENTES QUE PARTICIPAN EN LA COMERCIALIZACION

Son aquellas instituciones (Personas naturales o jurídicas) que participan directamente en el proceso de comercialización y que son los encargados de dinamizar las funciones mercantiles, donde unos se encargan

de la producción de bienes, otros de consumirlas y otros de facilitar y dinamizar la relación de oferta y demanda, entre los más importantes están:

1.- **PRODUCTORES** Los productores son los agentes iniciales en la cadena de comercialización. Como su nombre lo indica son los que producen el bien de que se trate y lo ponen a disposición del resto de los agentes que intervienen en el proceso.

En otras palabras son aquellas personas que cultivan o producen el bien en cuestión y que personalmente o a través de un representante lo venden ya sea en la finca o en cualquier otro lugar. (IZQUIERDO, 1988).

Para el caso Salvadoreño esta actividad es realizada por miles de pequeños productores individuales que se dedican a la producción de granos básicos y algunas cooperativas, que en su mayoría venden sus excedentes a los intermediarios y en algunos casos directamente a los consumidores.

2.- **INTERMEDIARIOS** en una sociedad moderna común, la diferencia de actividades involucradas en el proceso da lugar a un grupo de personas o entes privados o públicos, a jugar un papel determinado en este proceso. Puede así decirse que los intermediarios son todos aquellos agentes que intervienen en el proceso de comercialización una vez que el proceso productivo se ha completado en la finca, e interactúan en la compra - venta de los productos agropecuarios entre el productor y el consumidor de los bienes. (IZQUIERDO, 1988).

Existen dos grandes clases de intermediarios:

a) **LOS COMERCIANTES** : Estos son intermediarios que compran y venden. Son dueños de la mercancía o tienen derecho sobre la propiedad de ella y corren con los riesgos inherentes a la propiedad. Su finalidad es obtener un beneficio y/o lucro actuando por su propia cuenta. Dentro de este grupo existen 3 tipos de intermediarios principales: Los Mayoristas, Acopiadores y Detallistas, Consumidores y las Empresas transformadoras. (IZQUIERDO, 1988).

i **Mayoristas**: Estas personas aseguran, en ocasiones, el flujo ordenado de los productos de zonas rurales hacia zonas urbanas. Además de esta función, frecuentemente realizan otras funciones, como las de almacenamiento y manipulación de los productos.

Existen dos tipos de mayoristas:

- Los que operan en los centros de consumo y;
- Los situados en los lugares de producción.

El primero funciona como un surtidor de detallistas o minoristas y el segundo, compra el producto directamente a los productores y lo vende a los fabricantes u otros mayoristas de áreas urbanas (IZQUIERDO, 1998)

i i Acopiadores: Los acopiadores son los agentes que compran los productos agropecuarios directamente a los agricultores y los disponen en varios lotes para la venta. En El Salvador a los acopiadores se les conoce comúnmente como "Transportistas" "Coyotes" "Intermediarios".

A menudo poseen sus propios medios de transporte. Su función más importante es la acumulación de las cantidades pequeñas de las fincas, llamadas parcelas o tareas en El Salvador, para luego cambiar las diferentes cosechas y hacer ventas mayores. Usualmente venden sus compras a los mayoristas y fabricantes (IZQUIERDO, 1988).

i i i Detallistas: Son el nexo entre el resto de los intermediarios y los consumidores y su número al igual que su distribución es grande y están representados por las agencias, supermercados, distribuidores, tiendas y pequeños negocios en los mercados

i v Empresas Transformadoras: El 80% de los productos agropecuarios necesitan ser transformados luego que salen de las áreas de producción para poder ser utilizados como alimentos por los consumidores. Las plantas transformadoras son aquellas que se encargan de procesar estos productos y permitir su uso por parte del consumidor (IZQUIERDO, 1988)

v Consumidores: Se dice que el propósito primordial de la producción es el consumo. Así es como los consumidores representan el último eslabón en la cadena de agentes de que se compone el proceso de comercialización. Como su nombre lo indica, son el propósito final de la producción y los que emplean directamente los productos elaborados para diversos usos ya sea como alimentos o en otra forma como calzado, trajes, etc. (IZQUIERDO, 1988)

b) **AGENTES REPRESENTANTES** : Estos se encargan de comprar y vender por cuenta de otro. No tienen derecho de propiedad y no incurren en los riesgos correspondientes. Generalmente reciben su compensación en forma de comisión o de sueldo. Este sistema es utilizado por las Bolsas Agropecuarias cuyo agente representante es llamado "corredor".

2.7 ENFOQUE ECONOMICO

Se preocupa de las leyes aplicables a la comercialización con el propósito de lograr diagnósticos y proyecciones adecuadas (RODRIGUEZ, s.f.).

2.7.1 OFERTA

Es la cantidad de un bien que los productores están dispuestos a llevar al mercado de acuerdo a los precios que pueden alcanzar en un momento dado (MENDEZ, 1997).

Los principales elementos que determinan la oferta de un producto. Llamados determinantes de la oferta son: costos de producción, nivel tecnológico, nivel de precios y otros.

De acuerdo a los elementos antes expuestos, surge la Ley de la Oferta, la cual expresa que: cuando los precios aumentan, las cantidades ofrecidas también se incrementan y, cuando los precios disminuyen, las cantidades ofrecidas se reducen (hay una relación directa entre precios y cantidad ofrecida).

2.7.1.1 CARACTERISTICAS DE LA OFERTA AGRICOLA.

Entre las características más importantes que posee la oferta de productos agrícolas están las siguientes:

- La producción agrícola, no se encuentra geográficamente concentrada, pues esta actividad se desarrolla en pequeña escala y por muchas unidades independientes
- Las condiciones ambientales variables en que se desarrolla la agricultura, determina que los agricultores no tengan control permanente sobre la cantidad y calidad de su producción.
- La oferta de la mayoría de productos agrícolas, obedece en gran medida a la estacionalidad del producto.
- Un elevado número de productos agropecuarios tienen un periodo de duración relativamente corto.

Teniendo en cuenta las características anteriores se podrá comprender por que la naturaleza de la producción agrícola y sus productos, determinan condiciones especiales de mercadeo, diferentes a los otros bienes de la actividad económica (PERDOMO, 1997).

2.7.1.2 ELASTICIDAD DE LA OFERTA

Se puede definir como la medida o el cambio porcentual en la cantidad ofrecida, cuando ocurre una variación en el precio.

La oferta posee cinco tipos de elasticidad las cuales se detallan a continuación: Perfectamente inelástica, donde ningún cambio en el precio puede hacer que los oferentes ofrezcan mayor o menor cantidad del producto. Aunque varíe el precio, la cantidad ofrecida permanece constante; Perfectamente Inelástica, a un precio dado, la cantidad ofrecida crece indefinidamente (tiende al infinito); Elasticidad Unitaria, a un cambio dado en el precio corresponde el mismo cambio porcentual en la cantidad ofrecida; Relativamente Elástica, a un pequeño cambio en el precio corresponde un gran aumento en la cantidad ofrecida; Relativamente Inelástica, a una gran cambio en el precio corresponde un pequeño cambio en la cantidad ofrecida. Ejemplo de bienes con esta elasticidad son los productos agrícolas y los vinos de cosechas especiales.

2.7.2 DEMANDA

Concepto: La demanda se define como "Las distintas cantidades de un producto que los compradores están dispuestos a adquirir a diferentes precios y en un momento determinado" (PERDOMO, 1997).

Las reducciones o aumentos de la demanda se ven reflejados en el desplazamiento de la curva de la demanda hacia la izquierda y abajo o hacia la derecha y arriba respectivamente.

estos cambios pueden estar determinados por los siguientes factores:

- Aumento o disminución del ingreso de los consumidores.
- Aumento o disminución del precio de los bienes complementarios.
- Aumento o disminución de los precios en bienes sustitutos.
- Cambios en las preferencias de los consumidores (MENDEZ, 1996)

2.7.2.1 LEY DE LA DEMANDA. Siempre y cuando las condiciones no varíen (Ingresos de los consumidores, gustos, precios de los bienes complementarios sustitutos, distribución del ingreso, tamaño de la población, etc.), la cantidad que se demande de un bien en el mercado, varía en razón inversa a su precio.

Esto quiere decir que, cuando los precios disminuyen, la cantidad demandada aumenta y cuando los precios aumentan, la cantidad demandada disminuye (Hay una relación inversa entre precios y cantidad demandada. (MENDEZ, 1996).

Dentro de la cadena de comercialización se encuentran los productores, intermediarios y consumidores, estos últimos generalmente se le llama demanda verdadera o básica; y la demanda generada por los intermediarios es llamada demanda derivada, las cuales adquieren un carácter oligopsónico, al menos a nivel local, lo cual les permite fijar precios a la producción ofrecida, caso que se refleja en el mercado local salvadoreño. (PERDOMO, 1997).

2.7.2.2 ELASTICIDAD DE LA DEMANDA

Es la medida o cambio porcentual en la cantidad demandada cuando varía el precio. Es decir, estimar la sensibilidad que muestra la cantidad que se toma ante los pequeños cambios registrados por el precio.

De acuerdo con la forma en que responde la cantidad demandada cuando varía el precio, se habla de cinco tipos de elasticidad, entre los cuales están: la perfectamente inelástica; perfectamente elástica; elasticidad unitaria; relativamente elástica y relativamente inelástica.

En relación a los productos o bienes de origen agropecuario, estos poseen un tipo de elasticidad aproximadamente a la relativamente inelástica (PERDOMO, 1997)

2.8 ENFOQUE POR PRODUCTO

Estudia la comercialización de cada uno de los productos agrícolas o grupos de ellos con características afines, desde el punto de vista comercial, siguiéndolos desde el predio de producción hasta el lugar donde se negociará para el consumo.

2.8.1 DISTRIBUCION

Concepto: " Es el conjunto de actividades realizadas con el fin de poner los bienes y servicios a disposición de los consumidores", es decir, la actividad económica que une la producción con el consumo (LANDETA, 1981).

Los medios y los procedimientos evolucionados de la comercialización contribuyen al desarrollo agrícola al permitir una utilización más completa de la producción y estimular el aumento de la misma. La pérdida real del producto es originada por la ineficiencia en las transferencias de la propiedad, procesamiento, almacenamiento y transporte de las mercancías agrícolas, que pueden llegar hasta un tercio de la producción.

Los altos costos de transporte y las grandes congestiones del mismo, contribuyen significativamente a los altos costos de comercialización en mercancías perecederas y de difícil manejo, cuya producción se realiza a cierta distancia del mercado. "El valor de la producción aumenta respecto al perfeccionamiento de la comercialización, lo que aumenta la satisfacción del consumidor, alentado de esta manera un aumento en la producción, ya sea reduciendo para él productor, los costos de comercialización o disminuyendo los precios para él consumidor" (MELLOR, 1971).

Básicamente la distribución puede ser de dos tipos:

- a) **Distribución al por Mayor.** Que es la realizada por los mayoristas, también llamados "almacenistas", quienes se encargan de comprar los productos directamente a los fabricante o productores a fin de venderlos a otras personas, en El Salvador son conocidos como Acaparadores o Especuladores.
- b) **Distribución al por menor,** que es la realizada por los "minoristas" también llamados "detallistas", quienes se encargan de comprar los productos a los mayoristas y en su defecto, a los fabricantes o productores para venderlos directamente al consumidor (LANDETA, 1981).

2.8.1.1 CANALES DE COMERCIALIZACION

Son las vías o rutas que siguen los productos agrícolas desde que salen de la parcela del agricultor hasta el consumidor final, por medio de un sistema de intermediación.

Los canales de comercialización son formados por los intermediarios, quienes trasladan las mercancías de los productores a los consumidores.

Existen estadios, fases o etapas, en donde la mercancía puede estar en un momento determinado dentro de la cadena de distribución. La mercancía puede estar en el estadio del detallista, del almacén, manufactura, o parcialmente en el de materia prima o de producto manufacturado. Un canal de distribución puede ser considerado de dos dimensiones: 1) El número de estadios a través de los cuales transcurre la mercancía; 2) La amplitud ocasionada por las funciones realizadas en cada estadio. Al considerar los planes concernientes al canal comercial o de distribución, es necesario tomar en cuenta ambas dimensiones; es decir, cuales son los intermediarios que manejarán los productos y cuales son las funciones que realizará cada uno de ellos. (CONVERSE, 1962).

a) **FUNCIONAMIENTO DE LOS CANALES COMERCIALES**

La funcionalidad de los canales de distribución está estrechamente ligada a los intermediarios, este puede estar formado por uno, dos tres, cuatro o más agentes, pero el más corriente es el de dos agentes, en el caso de artículos agrarios suelen pasar por tres intermediarios (CONVERSE, 1962).

De acuerdo al número de agentes que participan en los canales de comercialización, se pueden encontrar diferentes tipos:

- **Canal de distribución largo**, en el que intervienen fabricantes ó productores, mayoristas, detallistas y consumidores.
- **Canal de distribución corto**, en el únicamente interviene el fabricante ó productor junto con el minorista y el consumidor final.
- **Venta por agentes comerciales**, canal de distribución en el que los agentes comerciales, intermediarios que trabajan directamente para el fabricante, vende los productos que esta fabrica o produce sin la necesidad de comprarlos, por lo que reciben unos honorarios o comisiones sobre el valor de las ventas que hayan realizado, pudiendo estos vender al mayorista, minorista e incluso al consumidor.

- **Venta a organizaciones o agrupaciones comerciales**, canal de distribución en el que el fabricante o productor vende sus productos directamente a las organizaciones o agrupaciones comerciales, que se encargan de venderlos al consumidor.

Dentro de las organizaciones comerciales se mencionan especialmente a los grandes almacenes, establecimiento integrados por numerosos departamentos y secciones de diferentes especialidades para cuyo funcionamiento es fundamental alcanzar un elevado volumen de venta.

- **Venta directa**, canal en el que el propio fabricante o productor vende los productos directamente al consumidor, a cuyo fin, frecuentemente, se ve obligado a montar su propia organización comercial, situando los puntos de venta en aquellos lugares que supongan una mayor proximidad con el consumidor.

La correcta decisión del canal de distribución a emplear, es fundamental para la consecución de unos objetivos comerciales adecuados, dependiendo de la elección de la naturaleza del producto, el costo del canal y de las posibilidades de venta que ofrezca (LANDETA, 1981).

b) MARGENES DE COMERCIALIZACION

La diferencia entre el precio que pagan los consumidores por el producto final y el precio que reciben los productores por el producto en bruto, representan los costos de intermediación o margen de comercialización. La demanda del consumidor por un producto se denomina demanda primaria y la demanda a nivel de la finca se le llama demanda derivada, lo que significa que esta deriva de la demanda del consumidor (CRAMER, 1990).

Muchas personas observan los datos de participación de los finqueros y piensan que los comercializadores están tomando ventaja financiera de los productores. Antes de hacer tal afirmación se debe analizar la realización de actividades de comercialización y sus costos. La participación de los finqueros en el dinero gastado en alimentos refleja la cantidad necesaria de procesamiento, lo perecible de los productos, la voluminosidad del producto en relación con su valor y la naturaleza estacional de la producción, además de considerar los márgenes de comercialización para los productos agrícolas como relativamente inflexibles (CRAMER, 1990).

En el caso salvadoreño, los granos básicos no son un negocio para los agricultores por un lado la protección al consumidor por parte del estado, que no permite recuperar el impuesto al valor agregado que es utilizado para la producción de los granos como lo son los insumos agrícolas que resultan ser elevados, dejando rígido nulo el margen de comercialización, que permita al pequeño agricultor poder adquirir un ingreso más apropiado.

El margen de comercialización se define como la "Diferencia que existe entre el precio que paga el consumidor por un producto y el precio recibido por el productor del bien", se le conoce también como Margen Bruto de Precio (MBP), de Mercado (MBM) o de Comercialización (MBC), ya que estos se calculan con más frecuencia como margen bruto (incluidos los costos y los beneficios) que como margen neto.

La fórmula matemática que expresa el Margen Bruto de Comercialización es la siguiente:

$$M. B. C. = \frac{P. C. - P. P.}{P. C.} \times 100$$

En donde: M. B. C. = Margen Bruto de Comercialización
 P. C. = Precio al Consumidor
 P. P. = Precio al Productor

2.9 INTERESES CONFLICTIVOS EN LA COMERCIALIZACION

Varios grupos de la sociedad están interesados en los efectos de la comercialización agrícola, por diversos motivos:

- Los productores buscan vender sus productos al mejor precio y reducir sus costos, contar con información de mercado y con los servicios de comercialización necesarios
- Los consumidores esperan contar oportunamente con alimentos y otros productos que desean y les son necesarios, debidamente presentados y a precios razonables.
- Los intermediarios se preocupan de la rentabilidad económica de la operación, teniendo que satisfacer las demandas de productores y consumidores.
- El gobierno supervisa el funcionamiento del sistema y los regula a través de medidas administrativas y legales, estableciendo normas de higiene, calidad, etc. (RODRIGUEZ, s. f.)

SEGUNDA PARTE

2.10 COMERCIALIZACION A TRAVES DE LA BOLSA AGROPECUARIA (COMERCIALIZACION BURSATIL)

Concepto: Son sociedades anónimas, formadas por personas o instituciones vinculadas con el sector agropecuario, generalmente sin fines de lucro y creadas para prestar servicios de comercialización. Las Bolsas no compran ni venden por cuenta propia, no manejan, transportan o procesan productos, ni fijan precios. Las Bolsas ofrecen información sobre precios, cosechas, costos, mercados, así como un lugar o punto de reunión para sus socios. Además emiten reglamentos para garantizar las operaciones y dar transparencia al mercado, implantan normas de calidad, fijan los volúmenes de los contratos y tratan de resolver litigios entre partes contratantes en forma amigable e imparcial.

En consecuencia, el propósito fundamental de las Bolsas es el de convertirse en centros de recolección de información, para ponerla a disposición de los compradores y vendedores que acuden a su recinto a cubrir los precios de competencia de sus productos. Las Bolsas no pueden considerarse como un mecanismo milagroso que corrige todas las imperfecciones del mercado, pero su organización y su forma de operar contribuye significativamente al perfeccionamiento y transparencia de este.

Las estrategias que siguen las Bolsas, es "vincular la producción y el consumo a través del acopio, el transporte y la distribución". Para ello hacen uso de servicios, tales como la normalización, la información de mercados, el almacenamiento y el financiamiento. Con este se busca estabilizar y orientar la marcha del mercado eliminando las incertidumbres de la oferta y la demanda y promoviendo el abastecimiento en función de calidades. Todo lo anteriormente descrito, no tiene como propósito eliminar los canales de comercialización tradicionales, lo que busca es modernizarlos y en el caso particular de los granos, que los productores adquieran mejores precios, en concepto de venta de sus cosechas y a que estos mismos aprendan a negociar con normas de calidad y conozcan el sistema Bursátil. (LIZARAZO, 1992) y citado por CAP/MAG 1992.

2.10.1 ORIGEN DE LAS BOLSAS AGROPECUARIAS

Con el desarrollo de la civilización se deriva el comercio de las mercancías en Grecia y después en Roma. Las prácticas más modernas del comercio se desarrollaron en la Europa, de los Siglos XI al XIV. El número de productos comercializados se multiplicó, rápidamente y se establecieron centros comerciales en el norte de Italia, en Flandes y en Champagne. Los mercados fueron en principio, caracterizados por ferias en diferentes ciudades durante el año. Posteriormente, el mercado fué estandarizado y sus prácticas se institucionalizaron. El comercio se caracterizó por un mercado de físicos, del cual surgió un documento llamado letra de cambio (Letra de Faire), un contrato por adelantado que especificaba una fecha de vencimiento y de pago del producto en el futuro.

Inicialmente el intercambio entre vendedor y comprador; después, el comercio se desarrolló permitiendo el traspaso de la "Letra de Cambio" a terceras personas, antes de la entrega del producto. El comercio mediante documentos es muy diferente al comercio mediante los contratos de futuros modernos; es decir, no se tenía estandarización, homogeneidad, ni reglamento.

Las ferias se desarrollaron gradualmente hacia el norte, y llegaron a ser actividades anuales en lugares específicos, conocidos como lugares de intercambio, ej. Royal Exchange in London, que se abrió en 1570, en los cuales los comerciantes, conocidos como agentes de Bolsa absorbían el riesgo de precios a través del uso de transacciones por adelantado, que los demás comerciantes trataban de evitar. Los corredores de bolsa, tanto vendedores como compradores procuraban tener un beneficio por la diferencia de precios. La estandarización de los grados de calidad llegó a ser importante para la comercialización.

Aparentemente un comercio organizado de futuros de Arroz tuvo lugar en Japón en el siglo XVII. El gobierno abanderó este sistema de alto desarrollo en 1869. En Europa en 1600 tuvo lugar el comercio por adelantado de Dutch Tulips (Tulipanes Holandeses), el cual se colapsó con las especulaciones. Adicionalmente, el comercio garantizado de hierro en lingotes existió en Inglaterra y en Estados Unidos, en el siglo XVIII.

El desarrollo del comercio moderno de Futuros, estuvo ligado estrechamente al de Chicago como un centro comercial. En 1848, comerciantes de Chicago fundaron la "Chicago Board of Trade" (CBOT); hoy

es la Bolsa de Futuros y de Opciones más antigua e importante del mundo. Para América Latina, la primera Bolsa de productos fué la Bolsa de Cereales en Argentina, su origen se remonta a 1864, posteriormente fué fundada la Bolsa de comercio de Rosario y los mercados de Buenos Aires para operar en ganado y recientemente fundada la Bolsa de Bahía Blanca en Argentina y funcionando actualmente las Bolsas de futuros de Brasil (Sao Paulo) y la de Colombia que opera con físicos y futuros desde 1974 (RIVERA, 1992).

2.10.2 ANTECEDENTES SOBRE BOLSAS AGROPECUARIAS EN AMÉRICA LATINA

El mecanismo de comercialización bursátil para los productos agropecuarios aparece como un instrumento novedoso en los países centroamericanos, incluido El Salvador, pero en otras naciones, su existencia data de muchos años, siendo Argentina un ejemplo para los países latinoamericanos, ya que su funcionamiento cumple en la actualidad con más de 140 años en la negociación de granos básicos y otros cereales.

En este apartado se presentan algunas experiencias de países latinoamericanos en materia bursátil, lo cual muestra que el desarrollo de las bolsas agropecuarias en otras naciones ha tenido un desarrollo importante aunque lento (similar a El Salvador), pero al final se han constituido en sólidas y exitosas empresas dedicadas al comercio de productos agropecuarios.

Entre estos:

i BOLSA NACIONAL AGROPECUARIA DE COLOMBIA (BNA)

En Colombia, con el fin de disponer de un mecanismo para efectuar transacciones de productos agropecuarios en condiciones de seguridad y confianza, además de contribuir a la formación de precios en diferentes lugares, se creó en el año de 1979 la Bolsa Nacional Agropecuaria S. A. como una sociedad de economía mixta, con ánimo de lucro y regida por el derecho privado.

La misión de la bolsa nacional agropecuaria, consiste en ofrecer un mercado transparente y confiable, y propiciar la negociación, del riesgo de precios; contribuye así a la modernización de la comercialización agropecuaria. Esta misión podrá cumplirse si alcanza la autonomía y confiabilidad en la generación de sus recursos propios.

La Bolsa como empresa, en las condiciones actuales, ha llegado a un período de consolidación financiera, aunque todavía no de autonomía. Sin embargo la bolsa como mecanismo de transacción y

formación de precios, garantía de seguridad de transacciones y como mecanismo de negociación de riesgo, debe de trabajar aún más para poder consolidar estos objetivos que son en esencia los objetivos de toda bolsa agropecuaria.

Su principal fortaleza, radica en la rentabilidad de sus operaciones, en su buena imagen institucional, en la seguridad de sus operaciones, y en la experiencia de la empresa y sus corredores en el mercado de disponibles y particularmente en el registro de operaciones convenidas.

Sus debilidades se encuentran en la autonomía de sus ingresos y en el insuficiente desarrollo de los mercados de disponibles, ruedas de enlace continental, una mayor estandarización de sus operaciones y de los mecanismos de información y pronósticos (BOLSA DE , 1993).

ii BOLSA DE CERALES DE SAO PAULO, BRASIL.

Desde la fundación de la Bolsa de Cereales, hasta mediados de la década de los setenta, los negocios se realizaban con la presentación de las muestras de los productos, por medio de los Corredores oficiales, que representaban a compradores y vendedores. Las transacciones eran registradas por la Bolsa y pagados oportunamente por las partes, de acuerdo con las reglas preestablecidas y aceptadas, por los participantes, inclusive el mercado a término.

A partir de mediados de los setentas, el gobierno federal inició la adquisición de la producción agrícola, con precios mínimos, directamente al productor, la venta de la misma se realizaba en la Bolsa, con el objeto de que esta incentivará la producción, cuando comprara y regulara el mismo mercado cuando vendía.

En aquella época, aprovechando la experiencia de la Bolsa de Cereales de Sao Paulo, fueron creadas varias Bolsas regionales. Como las reglas se alternaron, los participantes del mercado, se organizaron en forma diferente, las Bolsas de mercancías y de cereales, se apartaron del mercado y se convirtieron fundamentalmente en vendedores de la existencias del gobierno.

(BOLSA DE, 1993).

iii Caso : CONSORCIO FRIJOLERO EN COSTA RICA

La zona norte del país es el principal centro de producción del país, aquí los productores comercializaban sus cosechas a través de los comerciantes tradicionales en período estacional de la cosecha, cuyo valor siempre tendía a ser bajo.

La necesidad de la Bolsa de Productos de Costa Rica (BOLPRO) de contar con un socio fuerte que hiciera que el mecanismo bursátil de comercialización fuese más dinámico, motivó a proponer a los productores la formación de un ente que aglutinara a gran parte de los productores de este rubro, es así como se origina en 1995 el Consorcio Frijolero, con la dirección y asesoría de la misma Bolsa para orientar inicialmente al Consorcio sobre el manejo de la empresa. El Consorcio empieza su trabajo con los productores socios y la BOLPRO, con el objeto de ir creando las condiciones de liquidez que los respaldara.

El Consorcio empezó a funcionar de la siguiente manera. El productor entrega al Consorcio su producto, este se va a los almacenes de depósito o bodegas, que normalmente son administrados por el Consejo Nacional de Producción (CNP) y los deposita; el Consorcio emite el Certificado de Depósito Agropecuario (CDA) (ANEXO - 1), que es un título de la Bolsa y avalado por esta, que le da el título de propiedad al Consorcio sobre el frijol. Con este título el Consorcio se dirige a la Banca donde le realiza un descuento bajo el criterio sobre los precios descubiertos en rueda de Bolsa del día anterior y que es del 80%.

Como la cosecha del frijol es estacional y toda la producción nacional sale en dos meses, esta se almacena y se va sacando de los almacenes de acuerdo con las necesidades de consumo, utilizando siempre para la adquisición del frijol el mecanismo de Bolsa al que pueden asistir socios, industriales y otros comerciantes que los llevan al consumidor final.

El papel que jugó la Bolsa en este caso fué la formación del Consorcio Frijolero bajo su tutela, evitando que los comerciantes (intermediarios tradicionales) deprimieran con los bajos precios o, la producción nacional del frijol, además del apoyo propiciado por la Banca que brinda un esquema de financiamiento al Consorcio a través del instrumento del CDA, que posee doble garantía, 1) La propiedad del producto y 2) el aval del CNP a lo cual la Banca reacciona con facilidad. La comercialización del frijol ha alcanzado por medio del Consorcio, un 80% de la producción nacional de Costa Rica y un nivel de participación del 90% de los productores de frijol.

El CNP que es del Estado, da sus instalaciones en concepto de arrendamiento o alquiler por el uso de sus instalaciones, y que forma parte importante de la garantía exigida por la Banca para dar los recursos financieros necesarios para que el Consorcio pueda funcionar de manera adecuada. El Consorcio ha completado su primera etapa de manera exitosa, encontrándose en proyecto la segunda etapa que es la de industrializar el frijol o sea dar valor agregado al producto generado por miles de pequeños productores costarricenses (JOHANIN, 1998) Comunicación Personal.

2.10.3 ESTRUCTURA DE LAS BOLSAS AGROPECUARIAS

Las Bolsas, como cualquier otra sociedad comercial, están conformadas por socios accionistas que constituyen la Asamblea General de Accionistas, la cual nombra la Junta Directiva, que es el órgano responsable de administrar la sociedad. Las Bolsas tienen una Gerencia General la cual dispone de unidades asesoras en aspectos legales, de control y vigilancia comercial, así como de un Consejo de Árbitros o Jueces para resolver los problemas, liquidar contratos y de una comisión responsable de calcular los precios de cada rueda (Indispensable cuando en la bolsa se realizan contratos por adelantado y contratos de futuros).

Adicionalmente, las Bolsas deben contar con una unidad para realizar estudios de mercado y análisis de precios y bases, una unidad responsable de la administración y liquidación de operaciones y una unidad que dirija las actividades de compra - venta en la rueda. (FIGURA 1).

Una parte importante de las Bolsas, es la conformación de la rueda o corro y la cual puede asumir dos modalidades:

- a) Cuando la acción o membresía, faculta a los socios o a sus representantes para actuar como corredores en la rueda a nombre propio o de terceros; y
- b) Cuando se establezcan puestos de Bolsa, como empresas especializadas en intermediación para comprar y vender en nombre de terceros. Los Puestos de Bolsa no están obligados a ser accionistas de la Bolsa y adquieren su derecho mediante la adjudicación de una concesión.

En el primer caso, la rueda o Corro es muy concurrida pues todos los accionistas pueden actuar como "Corredores" en tanto cada uno tenga una cuenta y una garantía en la Bolsa que respalde las operaciones que realicen. En el segundo caso, solo asiste a la rueda un corredor por cada puesto; llevan el mandato y presentación de sus respectivos clientes, para enfrentar sus propuestas. Al igual que en el caso de

los corredores, cada puesto de bolsa, debe tener en su cuenta en la Bolsa, y depositar sus respectivas garantías, para respaldar sus operaciones.

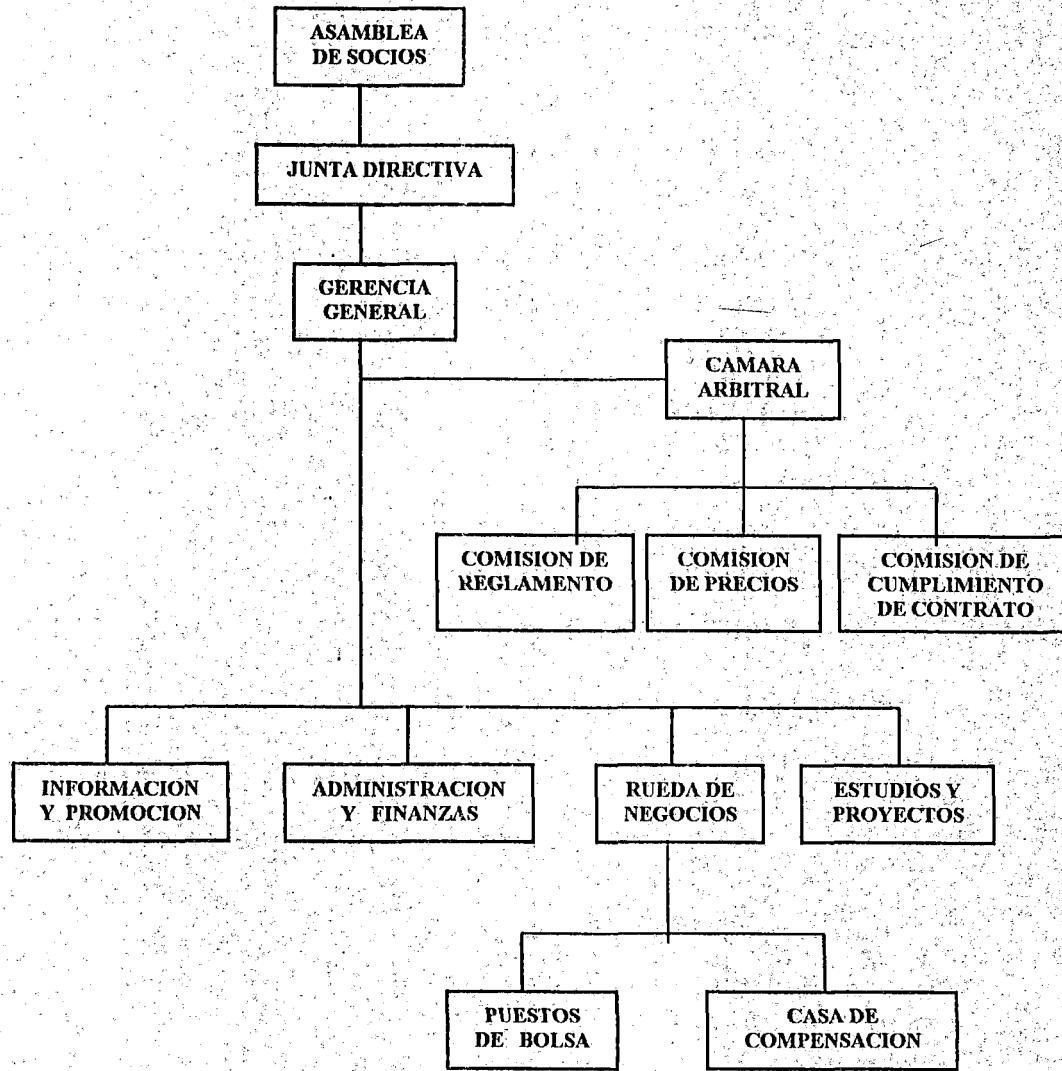


FIGURA 1 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA BASICA DE UNA BOLSA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

Dependiendo de la modalidad de rueda o Corro, las Bolsas pueden administrar directamente las liquidaciones o transferir esta responsabilidad a una institución en el manejo de cuentas y garantías, liquidación de saldos y otorgamiento de créditos.

Generalmente, cuando en el Corro participan todos los socios, las Bolsas transfieren a su entidad especializada el manejo de las cuentas y garantías unidad que se le denomina Casa o Cámara de Compensación, debido a que hace los ajustes de saldo y facilita créditos para liquidar contratos cuando los clientes así lo requieran (UAP/MAG, Informe Coyuntura, 1992).

2.10.4 OBJETIVOS DE LAS BOLSAS AGROPECUARIAS

a) Objetivo General

La Bolsa es una organización conformada por miembros vinculados al sector agropecuario, cuyo propósito es desarrollar el sistema de comercialización de los productos que cada uno produce, maneja, financia, almacena, exporta, distribuye o consume. En otras palabras es una organización para viabilizar, organizar, hacer eficiente y elevar las ganancias de la actividad económica a la cual pertenecen sus socios o miembros.

b) Objetivos Específicos

El desarrollo de la comercialización agropecuaria, de hecho comprende el mejoramiento de todas las actividades, funciones y servicios que tienen lugar en la trayectoria que siguen los productos aún antes de producirlos hasta su consumo. Estos objetivos se relacionan a los cambios estructurales y de política que traspasan el ámbito de la comercialización, entre ellos:

- Romper la estructura oligopsonica que caracteriza al mercado mayorista de productos agropecuarios (Pocos Compradores).
- Apoya la seguridad alimenticia mediante el fortalecimiento del sistema financiero agropecuario.
- Ayuda al productor a definir los costos - meta de producción a partir de parámetros claramente definidos como lo son los precios de mercado.
- Promover el desarrollo de la agroindustria y la agroexportación.

2.10.5 IMPORTANCIA DE LAS BOLSAS AGROPECUARIAS

La creación de una Bolsa de productos permite un vínculo más cercano entre productores y consumidores, la cual abarata los costos y reduce la incertidumbre sobre los ingresos de la venta de las cosechas.

Las Bolsas son importantes porque cumplen con las funciones de información para los agentes involucrados sobre la producción, precios, mercados agropecuarios. Con todo esto los productores optimizarán sus decisiones de producción y conocerán la disponibilidad de los productos en las distintas zonas geográficas del país, ello propicia el traslado de las mercancías del punto de producción, al centro de consumo.

2.10.6 CARACTERISTICAS DEL MERCADO BURSÁTIL

Un mercado se define como la concentración o enfrentamiento de las fuerzas de la oferta y la demanda para descubrir un precio. Pero el mercado bursátil se caracteriza por las siguientes situaciones, condiciones y resultados que lo diferencian y lo perfeccionan:

- a) **Transparencia del mercado.** Fundamentado en el descubrimiento de los precios en un ambiente de libre acceso al mercado, con suficiente información.
- b) **Liquidéz.** Concentración de suficiente número de ofertas y demandas que generan un número adecuado de transacciones.
- c) **Velocidad.** Generada por remates públicos a partir de condiciones establecidas y acoplada por los participantes.
- d) **Información suficiente.** Acceso a toda información que genera el propio mercado.
- e) **Garantía de cumplimiento.** Fundamentada en los requisitos surgidos a los participantes autorizados y a los depósitos que estos deben constituir para respaldar sus operaciones.
- f) **Alternativas de negocios.** Disponibilidad de opciones de mercados.
- g) **Fácil y libre acceso para la toma de decisiones.**
- h) **Ampliación del mercado.** A través de la difusión de información y fácil comunicación entre puestos de Bolsa, que hacen un mercado sin fronteras.

- i) **Desarrollo e incorporación de nuevos productos.**
- j) **Programación de la producción.** El mejor conocimiento del mercado se traduce en una producción acorde con los requerimientos de la demanda.
- k) **Reducción de la variación de los precios.** La información de precios y mercados que se generan en la Bolsa; hacen que se dé un mercado racional del mercado.
- l) **Desarrollo de servicios de comercialización.** A través de la creación de entes especializados en el almacenamiento, transporte de productos así como también la parte financiera que financie la comercialización.
- m) **Reglamentación del mercado.** Mediante la formación de estatutos que rijan la transparencia y seriedad de los tratos.

2.10.7 PRODUCTOS QUE SE NEGOCIAN EN LAS BOLSAS AGROPECUARIAS

Para la comercialización de productos agropecuarios dentro de un mercado de físicos, las Bolsas poseen una lista de características comunes de los contratos como lo son: 1) Homogeneidad de los productos; 2) Estandarización y grados de calidad; 3) Demanda y oferta; 4) Disponibilidad de información para el público (BOLSA DE, 1997).

Los productos que se pueden negociar en la Bolsa son todos aquellos productos o servicios con uso o destino agropecuario es susceptible de ser negociado por lo que será el mercado mismo el que demande los productos o servicios que estarán en la Bolsa, entre estos podemos mencionar los siguientes:

i. VEGETALES

- CEREALES. Arroz cáscara, maíz, semilla de sorgo, semilla de arroz, sorgo, trigo.
- OLEAGINOSAS. Ajonjolí, almendra de palma, fruto de palma, maní, semilla de ajonjolí, semilla de algodón, semilla de soja, semilla de frijol soja.
- LEGUMINOSAS. Alverja, frijol, frijol soja, garbanzo, lenteja.
- FRUTALES. Durazno, Granadilla, mandarina, naranja, piña.
- TUBERCULOS. Papa, yuca.
- OTROS. Café, semilla de pasto, caña de azúcar.

ii PECUARIOS

- GANADO BOVINO. Carne de res en canal, cuero de res crudo, ganado en pié, leche en polvo, plasma, cebo comestible, vísceras de res.
- AVÍCOLAS. Carne de pavo, gallinas, huevos, pollitos de un día, pollos en canal, pollos en pié.
- PORCINOS. Carne de cerdo en canal, cerdo en pié.
- CAPRINOS. Carnero en pié.

iii PROCESADOS

- CEREALES. Aceite crudo de maíz, afrecho de maíz, arroz blanco, arroz cristal, arroz integral, granza de arroz, harina de arroz, harina de maíz, harina de trigo, pica de arroz, salvado de maíz, salvado de trigo.
- OLEAGINOSAS. Aceite crudo de palma, aceite crudo de palmiste, algodón sin semilla, torta de ajonjolí, torta de algodón, torta de palmiste, torta de soja.
- AZUCARES. Azúcar refinada y sulfatada, melaza, panela.

OTROS. Fibra de algodón, queso, sal yodada refinada, sal marina molida.

iv INSUMOS

Harina de sangre, harina de hueso, harina de carne, harina de pescado.

v PESCA

Atún, langostinos, mariscos, pescado de río, sardinas.

También se transan títulos o documentos representativos de mercancías, denominados Certificados de Depósito de Mercancías (CDM), expedidos por los Almacenes Generales de Depósito.

Los negocios se realizan por descripción, es decir que no se requiere la presencia física de los productos ya que están clasificados, tipificados y con normas de calidad claramente definidas (BOLSA NACIONAL, 1994).

En la Bolsa de productos de El Salvador se negocian los siguientes productos: Harinas de soja, maíz, frijol, arroz, sorgo, insumos (fertilizantes, pesticidas), tierras, leche en polvo, etc., y todo aquello que tiene función, uso y origen agropecuario.

2.10.8 LOS PUESTOS DE BOLSA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

Definición: Los Puestos de Bolsa son Sociedades Anónimas (S.A.), constituidas con el único fin de realizar operaciones en la Bolsa de productos, a través de sus agentes (Corredores) de Bolsa, estos son los únicos autorizados a operar en rueda de negociaciones, a nombre de sus clientes o sus representados, por cuenta propia.

2.10.8.1 CONFORMACION DE UN PUESTO DE BOLSA

Los puestos como sociedades anónimas, deben contar con un capital mínimo que en El Salvador asciende al monto de €300,000.- o su equivalente en dólares (\$) a precio de mercado, el cual tendrá que ser suscrito y pagado; además como puesto tendrá una finalidad, única, como lo es la mediación en la compra - venta de un producto, así como de servicios agropecuarios (servicios complementarios como almacenamiento, transporte, financiamiento, etc. son permitidos) (LIZARAZO, 1997).

Para realizar esta actividad el puesto debe tener concesión para operar, y esta concesión se la da la posesión de una acción de la Bolsa, convirtiendo al puesto, es la fianza de garantía, que los puestos depositan en la Bolsa, la cual cubrirá en un 10% el monto de las operaciones que este realice, en caso de incumplimiento o variaciones de precio; en caso que la garantía depositada sea insuficiente, en un momento determinado (por montos que sobrepasan el límite de la garantía). La Bolsa notificará al puesto para que éste deposite el complemento necesario para poder negociar (una vez cerrados los contratos de compra o venta, las garantías son liberadas) (LIZARAZO, 1997).

2.10.8.2 ORGANIZACION DE UN PUESTO DE BOLSA

La estructura organizativa de un puesto de bolsa, puede variar dependiendo del volumen de sus actividades; en la FIGURA 2, se presenta un modelo compacto, que permite eficiencia en un mercado que comienza a crecer.

2.10.8.3 FUNCIONES DE UN PUESTO DE BOLSA

Los fines que dan origen a la constitución de un puesto de bolsa, son los mismos que rigen el funcionamiento de las bolsas por consiguiente las principales funciones a desempeñar por los puestos tenemos:

- a) Facilitar la comercialización de productos y servicios agropecuarios, enfrentando a la oferta y la demanda.
- b) Brindar asesoría, capacitación e información a sus clientes.
- c) Actuar en nombre y representación de sus clientes.
- d) Dar a sus clientes los mejores precios del mercado, de acuerdo a la ley de la oferta y demanda.

Ofrecer servicios adicionales, tales como transporte ,almacenamiento, trasegado, etc.

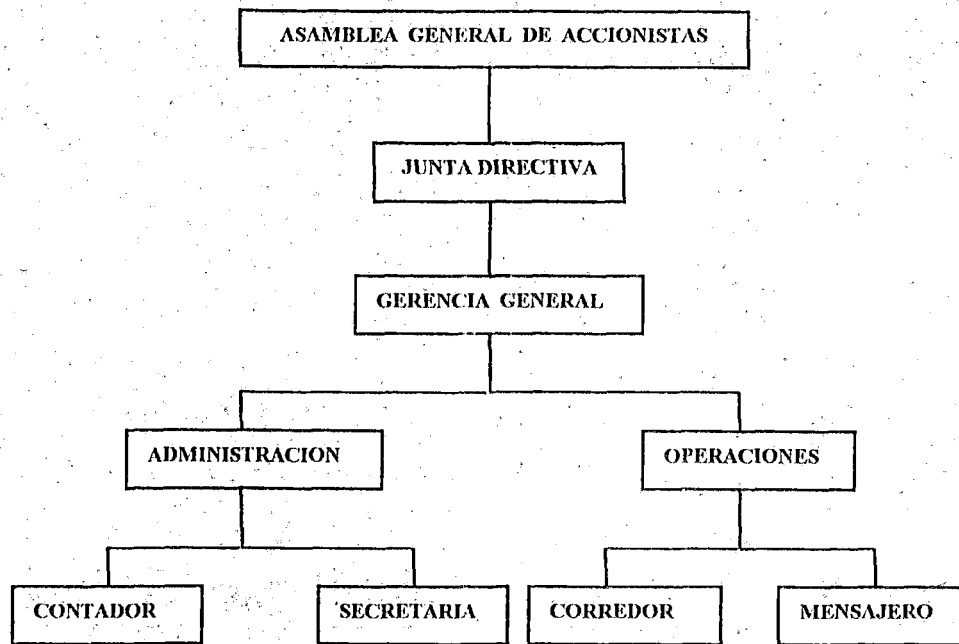


FIGURA 2 Estructura básica de un Puesto de Bolsa o Casa Corredora.

2.10.8.4 LOS AGENTES CORREDORES

Para que una Bolsa agropecuaria opere es necesario contar con agentes corredores los cuales son personas capacitadas y autorizadas por la Bolsa, para realizar operaciones de intermediación bursátil, en nombre de un puesto de bolsa y ante la Bolsa.

Los corredores pueden negociar en el Corro, nombre de un cliente comprador y vendedor, previa firma de un mandato que le autorice al corredor y comprometa al cliente, a cumplir con lo pactado.

a) PERFIL DE UN CORREDOR

Las características mínimas deseables de un aspirante a agente corredor son las siguientes:

- Estudios superiores o técnicos en agronomía.
- Dominio de matemática y estadística.
- Alta capacidad de negociación.
- Buenas relaciones y conocimiento de los clientes, compradores y vendedores.
- Disposición a capacitación permanente.

Además de las características anteriores los puestos de la Bolsa exigen muchas veces una carta extendida por la Bolsa de Productos, la cual haga constar que el aspirante ha aprobado el curso de capacitación impartida por la misma.

b) FUNCIONES DE UN CORREDOR

Para que los puestos de Bolsa funcione adecuado y sosteniblemente, debe cumplir con funciones esenciales, las cuales son:

- Actuar en nombre y representación del puesto.
- Identificación de clientes.
- Identificación de productos con mayor potencial para negociarla en Bolsa.
- Elaborar estrategias de operación.
- Tomar mandatos de negociación.
- Realizar ofertas de negociación y cerrar operaciones en el Corro.
- Informar a los clientes sobre las ofertas de negociación vigentes, y de los precios de los diferentes productos.

Un corredor debe conocer las fuentes potenciales de clientes para negociar, y de las cuales podemos mencionar:

- Agroindustria.- Avicultores- Industria de concentrados- Beneficios

- Industria de bebidas,
- Industria de Alimentos
- Productos por zona
- Intermediarios locales y regionales
- Comerciantes
- Instituciones de Gobierno (Ministerio de Salud, Ministerio de Defensa, Fondo de Inversión Social (FIS)...

2.10.8.5 COMISIONES

Las Comisiones, son las que generan el progreso de los Puestos de Bolsa, y estos se establecen libremente por cada puesto, indicando una comisión base, sobre un precio acordado, y una comisión adicional sobre un mejor precio logrado en negociación, ya sea por compra o venta. La Bolsa por su parte cobra a los puestos una comisión sobre los montos trazados, así que el puesto incluye esta comisión, en la que él cobrará a su cliente. En nuestro país, las comisiones que la Bolsa cobra a los puestos son:

0.5 %	Hasta	50,000
0.375 %	de 51,000	hasta 100,000
0.25 %	de 100,001	en adelante

Es importante aclarar que a las comisiones se les agrega el IVA, por ser considerados servicios profesionales.

2.10.9 MECÁNICA DE LAS OPERACIONES EN BOLSA

Toda persona que desee participar en las operaciones de una Bolsa, lo puede hacer, siempre y cuando acuda a un socio que actúa como corredor de piso, o a un puesto de Bolsa autorizado. La persona que desee comprar o vender en la Bolsa, debe darle un MANDATO DE NEGOCIACION, al corredor o al puesto de Bolsa. (ANEXO - 2), indicarle el precio de referencia para que intervenga y especificarle la calidad, cantidad y las condiciones de entrega y financiamiento.

Las ofertas y demandas en la Bolsa, se hacen en volúmenes mínimos predeterminados para cada producto. El volumen mínimo se denomina CONTRATO; si por ejemplo el volumen mínimo o contrato es de 20 quintales, significa que esta es la cantidad mínima que se puede negociar en la Bolsa. Toda cantidad

superior a 20 y menor de 40 quintales forman un contrato; 40 quintales son para dos contratos, y así sucesivamente para todas aquellas cantidades, múltiplos del número (en este caso de 20) .

Los corredores ingresan al corro o rueda, que es el lugar de la Bolsa donde se realizan todas las operaciones y/o negociaciones entre oferentes y demandantes, representados por los corredores, que llevan los mandatos en documentos llamados OFERTAS EN FIRME (ANEXO - 3), los cuales se hacen llegar con anticipación a la Bolsa, previa a la negociación y estas junto con las demás ofertas en firme de los demás corredores, son presentadas por la Bolsa en un documento informativo, los corredores escuchan ofertas y demandas y después de tomarle el pulso al mercado, acuerdan operaciones que se registran en un formato para ser entregadas al pregonero el que las (ANEXO - 4), pone en conocimiento de todos los participantes de la rueda que como tal es conocida con el nombre de MINUTA DE ACUERDO PREVIO. Tan pronto como se pregona, la operación acordado por dos corredores, todos los demás tienen la opción de adjudicarse esta operación, ofreciendo un mejor precio en caso de tener un mandato de compra, u ofreciendo un producto con las mismas especificaciones a un menor precio, en caso de tener un mandato de venta, esta es llamada también como CONTRATO DE COMPRA - VENTA (ANEXO - 5).

Transcurrido cierto tiempo, sin que haya pujas, la operación se cierra y se registra el contrato ante la Bolsa, una modalidad diferente, consiste en hacer ofertas y demandas sin previo acuerdo, para que sean inscritas en la PIZARRA DE COTIZACIONES (ANEXO - 6) y queden abiertas hasta que aparezca un comprador o un vendedor que este interesado en ellas. Tanto en esta modalidad como en la anterior, pueden existir las pujas hacia arriba o hacia abajo, de acuerdo al interés que manifiestan los corredores por participar en la operación. (LIZARAZO, 1992)

2.10.10 MERCADOS Y TIPOS DE OPERACIONES QUE SE REALIZAN DENTRO DE UNA BOLSA AGROPECUARIA

El mercado es un espacio con dos características:

- 1) Donde las fuerzas de la oferta y demanda trabajan para determinar o modificar el precio de un producto.
- 2) Donde la posesión de un bien o servicio es transferido en forma física o institucional.

Un mercado puede ser caracterizado por su localización, por su cobertura geográfica, por el tipo de

producto comercializado, por su temporalidad y por el nivel de comercialización. En éste último se pueden ubicar los mercados físicos y los mercados de futuros y la diferencia que distingue el mercado de físicos al de futuros, es que en el primero los contratos son garantizados por una Cámara de Compensación, la cual cobra un margen a todos los participantes debido a que los contratos de futuros están sujetos a movimientos de precios, lo que origina flujos positivos o negativos y paga las ganancias diariamente a los participantes. (RIVERA, 1992)

Relativo a las operaciones que se realizan dentro de una Bolsa, son muy similar a las de un mercado de competencia perfecta. En ellas participan una cantidad apreciable de compradores y vendedores, permitiendo que los precios se establezcan por medio de un intercambio abierto en el recinto de la Bolsa, en donde todos los socios que actúan como compradores y vendedores, se presentan personalmente o vía mandatos a través de corredores. (LIZARAZO, 1992)

Generalmente las transacciones u operaciones que se realizan en las Bolsas son de dos tipos.

- a) Las operaciones de físicos, también llamados de abastecimiento.
- b) Las operaciones de futuros.

2.10.10.1 OPERACIONES DE FÍSICOS

Se denominan también de abastecimiento por cuanto en ellas se hace un traspaso efectivo de productos. Es decir, se realizan entre personas que producen, almacenan, elaboran o consumen el producto objeto de transacción. Para estas operaciones existen dos modalidades que son :

1.- OPERACIONES DE DISPONIBLE O ENTREGA INMEDIATA: son operaciones sobre productos que están almacenados y disponibles, para ser entregados en un período no mayor a 48 horas. Se realizan por descripción, sin la presencia física del producto, en donde el precio se fija en función de calidad y el lugar de entrega. En este mercado no se moviliza el producto, si no ordenes de compra - venta, certificados de depósito, de calidad y peso. Esta característica facilita la reunión y enfrentamiento de la oferta y la demanda, sin necesidad de incurrir en los costos de desplazamiento físico del producto a un mercado o centro de venta. La facilidad de realizar operaciones de compra - venta sin la presencia del producto, constituye a concentrar el mayor volumen posible de ofertas y demandas y a fijar los precios en condiciones de competencia.

En el curso de estas operaciones se van elaborando contratos entre compradores y vendedores, que deban registrarse en la Bolsa, y como la Bolsa se constituye en garantía ante el comprador y el vendedor, esta le exige a ambas partes (comprador y vendedor) depósitos de garantía, sobre los cuales puede actuar en caso de incumplimiento por alguna de ellas.

Generalmente el desarrollo de una Bolsa se inicia con este tipo de operaciones (tal como esta sucediendo en El Salvador), con el objeto de introducir normas de calidad, crear confianza entre las partes, acostumbrar a pagar diferenciales de precios por calidad, usar información de mercados, eliminar presiones de venta sobre los productores, reducir los costos de comercialización y ampliar el mercado.

2.- OPERACIONES A TERMINO: También se conocen con el nombre de contratos por anticipado, debido a que los productores o los almacenistas se comprometen, mediante un contrato; a entregar en una fecha futura y a un precio definido, a un industrial, exportador o consumidor una determinada cantidad de producto. Este tipo de contrato le permite al vendedor asegurarse un comprador y al comprador un abastecedor. Se diferencia del de entrega inmediata en la postergación de la fecha de entrega y en que, al momento de realizar el contrato, el producto puede o no estar disponible. Debido a que la postergación de la fecha de entrega implica mayores riesgos de incumplimiento, las garantías que deben depositar los compradores y vendedores en la Bolsa son mayores.

El mercado a Término es una consecuencia del mercado de Disponible y las operaciones generalmente se realizan entre productores, consumidores y almacenistas. Es decir, se efectúan entre personas que están dispuestas a recibir y entregar efectivamente el producto, mas que entre intermediarios quienes buscan principalmente ganancias por diferenciales de precios. (LIZARAZO, 1992)

2.10.10.2 MERCADO DE FUTUROS

Concepto : El mercado de futuros, es aquel en el cual las partes que intervienen en la operación (comprador - vendedor), se ponen de acuerdo en la realización de una operación cuyo cumplimiento tendrá lugar en una fecha futura.

Son contratos donde se estipula de entregar y recibir un producto determinado en una fecha específica, pero sin que exista la obligatoriedad de entregar o recibir el producto. Ello implica que se pueden liquidar

con anticipación a la fecha de vencimiento, abonándose a la parte de corresponde la diferencia entre el precio del contrato y el precio del día en que hace la liquidación. (LIZARAZO, 1997)

El mercado de Futuros puede ser descrito como el lugar donde los vendedores hacen la promesa de entregar algo que ellos pueden o no necesitar. En esto se diferencia del mercado a término, en el cual si existe la obligatoriedad de entregar y recibir el producto.

Los contratos de futuro, pueden ser liquidados de dos formas:

- a) Anulando el contrato con una transacción inversa de Compra - venta, efectuada previa a su vencimiento; y
- b) Vendiendo el contrato a una tercera persona, quien adquiere el compromiso y continua con la operación. (LIZARAZO, 1997).

1.- OPERACIONES DE EL MERCADO A FUTURO

Existen dos tipos de operaciones en el mercado de futuros.

- a) **OPERACIONES ESPECULATIVAS:** Son operaciones que se realizan entre los agentes financieristas (Especuladores), que pretenden anticiparse, y obtener una ganancia de los movimientos futuros de los precios. Por lo general, estos agentes no tienen ni la capacidad ni el interés de recibir el producto en la fecha de vencimiento del contrato, sino que juegan a las predicciones del mercado, razón por la cual se les llama especuladores.
- b) **OPERACIONES DE COBERTURA:** Son operaciones que se realizan entre un productor/almacenista o industrial (o en general, cualquier persona que realmente maneja productos, y para quien implica un riesgo la propiedad de un bien) con un agente financierista que pretende anticiparse y obtener una ganancia de los movimientos futuros de los precios.

Los que participan en las operaciones de cobertura, generalmente no permiten que los contratos lleguen a su vencimiento, pues su intención, no es la de entregar o recibir productos; por lo tanto los liquidan antes de esa fecha. (LIZARAZO, 1997).

2.- OPCIONES DE COMERCIALIZACIÓN A FUTURO

La opción es un contrato para comprar o vender algo sujeto a ciertas condiciones. O sea que hay opciones de compra y opciones de venta. Una opción de compra es un contrato que le dá al titular (Al que lo compró) el derecho de comprar algo a un precio determinado dentro de un tiempo determinado. Hay que hacer notar que la opción de compra le da a su titular el derecho de comprar, pero no le impone la obligación de comprar. Durante del tiempo que dure la opción, su titular puede comprar si quiere, pero nada le obliga a hacerlo. En un contrato de futuros, en cambio, quien se obligó a comprar, debe cumplir con su obligación, a menos que previamente, haya cancelado el contrato por procedimiento antes descrito.

Hemos visto que hay opciones que otorgan a su titular, el derecho de comprar, al que se le llama Opciones de Comprar o CALLS. Hay también opciones que otorgan a su titular el derecho de vender y que reciben el nombre de Opciones de venta o PUTS.

Con las opciones podemos comprar o vender contratos de Futuros. En definitiva las opciones sobre ganado, cereales y oleaginosas, etc. Son contratos que dan acceso a otro contrato (Lanzadores) en el mercado. Su precio se determina a través de negociaciones hechas en voz alta durante la rueda, de la misma manera que se negocian los contratos de futuro (Esto es muy importante por la transparencia que se le da a la negociación).

Hay varios elementos que influyen en el precio (Prima) que se paga por una opción, pero hay cuatro de ellos que son de vital importancia:

- El precio a que se este cotizando el objeto de la opción, En este caso, el precio de contratos de futuros a que da acceso la opción.
- El precio al que el titular de la opción pueda acceder a ese contrato (El precio del ejercicio).
- El tiempo que dura la opción
- La mayor o menor variabilidad que hayan estado teniendo los precios de contrato de futuros, y la mayor o menor variabilidad que se espere que tengan durante la vigencia de la opción (Esto recibe el nombre de volatilidad).

Estos cuatro elementos, juntos con otros que influyen, pero de menor intensidad, y que esta tasa de interés, interactúan permanentemente entre si para dar como resultado el precio de una opción.

Los futuros y opciones constituyen instrumentos muy valiosos para mejorar la rentabilidad del empresario relacionado con el sector agropecuario al permitirle establecer una gran variedad de estrategias de compra o venta, imposible de obtener sin ellos como todo instrumento, aumentara en seguridad y rendirá tanto o mas, cuanto más se conozca acerca de su adecuada utilización. (LIZARAZO, 1997).

2.10.11 GARANTÍAS Y MECANISMOS DE CONTROL QUE POSEEN LAS BOLSAS

AGROPECUARIA

- a) **LAS GARANTIAS:** Se sabe que una de las funciones de las Bolsas es la de registrar y garantizar el cumplimiento de las operaciones que en ella se realizan. El otorgamiento de esa garantía, implica que la Bolsa debe tomar las recaudaciones necesarias, que la cubren de los posibles incumplimientos que pudiesen ocasionarse por los vaivenes de los precios

Las operaciones de compra - venta en la Bolsa involucran dos costos. Uno de corretaje, imputable al ejercicio de ejecutar un mandato y uno financiero, imputable al monto que debe depositarse como garantía de cumplimiento, para cubrir estos costos, en caso de tener que asumir la responsabilidad de cumplir un contrato, la Bolsa establece, por reglamento, las garantías que deben depositar los corredores o los puestos de bolsa.

Cuando los corredores de Bolsa, así como los mismos socios deben entregar sus acciones y quedan depositados en la Bolsa disponibles hasta el cumplimiento de los compromisos del socio, para con ella, o de los que resulten de las operaciones que se realicen dentro de la Bolsa.

Cuando un comprador y un vendedor realizan una operación, es norma habitual que efectúen, dentro de un plazo estipulado en el reglamento, un depósito de garantía de cumplimiento del contrato (LIZARAZO, 1992).

El monto de esta garantía corresponde, generalmente a un porcentaje del valor total del contrato, con esta garantía, se busca cubrir los costos de corretaje (Comisiones) y los costos financieros del dinero que se tendría que depositar como garantía de cumplimiento, en caso de que una de las partes no cumpliera y la Bolsa tuviera que contratar a un comisionista o puesto de Bolsa, cuando una de las partes no cumple.

Cuando se realizan operaciones a Término y a Futuro. La Bolsa exige a los participantes de un contrato, depositar una garantía adicional cada vez que se den diferencias entre el precio estipulado en el contrato con el precio que para el mismo producto, se de cada vez que se haga rueda, durante la vigencia del contrato. Esta garantía se denomina de Diferencias o Ajustes, y se aplica al comprador, si los precios bajan, o al vendedor, si suben.

La comisión de precios, formada por miembros de la misma Bolsa, es la responsable de calcular los precios representativas para cada producto y calidad al termino de una rueda de negociación. Estos precios son los que sirven de base para calcular las variaciones con respecto a los contratos e indicar el ajuste que debe hacerse la parte correspondiente. Los ajustes indican las diferencias que tienen que depositar compradores y vendedores, según que las cotizaciones vayan en descenso o ascenso. Las diferencias tienen que abandonarse dentro de un plazo especificado en el reglamento, pero siempre antes de la siguiente rueda.

Una vez liquidados los contratos, mediante la entrega del producto o por una contra operación, los depósitos realizados por concepto de garantía de cumplimiento, y por diferencias se devuelven a sus dueños, puesto que el objetivo de la garantía ya se cumplido. Cabe agregar que cuando el contrato se cancela mediante una contra operación, se liquida también el resultado entre el precio de compra y el de venta de ambos contratos, lo que puede generar una utilidad o una pérdida. (LIZARAZO, 1994).

b) LOS MECANISMOS DE CONTROL

Algunos de los mecanismos de control en las operaciones de las Bolsas son:

- **Comité de Vigilancia.** Tiene a su cargo conocer y decidir sobre cualquier contravención de las normas que regulan la conducta de los corredores.
- **Centro de Conciliación, Amigable Composición y Arbitraje.** Su tarea es solucionar los conflictos que se presentan en las negociaciones efectuadas, a través de la Bolsa. Este centro además puede ejercer la misma tarea en cuanto a operaciones realizados por fuera de la Bolsa.

El centro de conciliación, amigable composición y arbitraje, además tiene a su cargo determinar la calidad de los productos y servicios inscritos en la Bolsa, a través de un comité de normas técnicas.

- **Laboratorio de Análisis:** Tanto para la determinación de las normas, como para los casos en que se requieran, decisiones del centro o particulares, sobre diferencias y demás aspectos técnicos de una negociación.
- **Comité de Precios:** Generalmente esta integrado por el gerente general, o su delegado y dos miembros de la Bolsa designados por la junta directiva y de acuerdo con la metodología adoptada por la misma. Certifica para cada rueda el precio del mercado, para efectos de ajuste de garantías o negociaciones que se realicen con precio a fijar.
- **Comité de Normas Técnicas:** Es un organismo integrado por cinco profesionales del sector agropecuario o expertos en análisis de calidad y comercialización de productos del campo, elegidos por la junta directiva de la Bolsa, para un periodo de dos años (Por ejemplo), con el fin de asesorar a dicha junta en el establecimiento de normas y procedimientos adecuados, que permitan garantizar el estricto cumplimiento de las operaciones que se realicen en la Bolsa (LIZARAZO, 1994).

Es importante aclarar que los mecanismos de control pueden variar o no estar contemplados en las actividades de una Bolsa en un país determinado o por el contrario pudieran existir algunos otros mecanismos útiles para controlar la calidad y la buena fe en las negociaciones.

2.10.12 BENEFICIOS OBTENIDOS A TRAVES DE LA NEGOCIACION EN LA BOLSA AGROPECUARIA

Los beneficios o ventajas obtenidas a través de la negociación Bursátil, son tan variadas como los son sus mercados ya que cada uno funciona en forma distinta para distintos sectores que participan de las transacciones agropecuarias, por lo tanto es necesario separar los beneficios que cada uno de los mercados ofrecen tanto el de Físicos o disponibles, el mercado a Término y el mercado a Futuros.(LIZARAZO, 1994).

a) MERCADO DE DISPONIBLE

Las ventajas de realizar operaciones o transacciones a través de las Bolsas en el mercado de disponible son:

- El riesgo de incumplimiento es mínimo.

- Obtención de ganancias, mediante la especulación.
- Anticipación del nivel de precios.
- Transferencia de los riesgos que implican la inversión en un bien o en inventarios.
- Estabilización de los precios de los productos por períodos relativamente largos.
- Facilitación del financiamiento de inventarios (LIZARAZO).

2.10.13 OTROS SERVICIOS QUE PRESTAN LAS BOLSAS

La diversidad y tipos de servicios adicionales que prestan las Bolsas Agropecuarias, varían de país a país, dependiendo de la intensidad de las negociaciones o el tipo de mercado que atienden, pero en forma general los siguientes, algunos de los servicios adicionales que prestan las Bolsas Agropecuarias.

- a) **BOLETIN DE PRENSA:** Publicación periódica dirigida a los medios masivos de comunicación, en que se consignan noticias o informes sobre el comportamiento del mercado bursátil agropecuario y principalmente lo sucedido en las ruedas de negocios que se realizan cada semana. (LIZARAZO, 1994).
- b) **BOLETIN DE RUEDA:** Al termino de cada rueda de negociación se emite un boletín (ANEXO - 7) que contienen información detallada sobre las operaciones cerradas; demandas y ofertas abiertas. Contiene además, las variables que intervienen en la negociación como precio, sitios de entrega y calidad entre otros.
- c) **BOLETIN DE PRECIOS Y MERCADOS INTERNACIONALES:** Semanalmente (o mas a menudo), se produce un boletín de información de precios y mercados internacionalmente para productos tales como: frijol, maíz, amarillo, sorgo, soya, torta de soya, aceite crudo de soya, arroz cáscara y blando, fibra de algodón, azúcar crudo, etc.
- d) **EVALUACIÓN DE SIEMBRAS Y PRONOSTICOS DE COSECHAS:** Es una publicación que contiene información completa sobre las principales cultivos transitorios, aspectos climáticos, comportamientos de las importaciones de productos agrícolas, disponibilidad de productos agrícolas para el semestre y comportamiento de los cultivos en la cosecha, incluyendo comparativos con el semestre correspondiente del año inmediatamente anterior.

- Obtención de ganancias, mediante la especulación.
- Anticipación del nivel de precios.
- Transferencia de los riesgos que implican la inversión en un bien o en inventarios.
- Estabilización de los precios de los productos por períodos relativamente largos.
- Facilitación del financiamiento de inventarios (LIZARAZO).

2.10.13 OTROS SERVICIOS QUE PRESTAN LAS BOLSAS

La diversidad y tipos de servicios adicionales que prestan las Bolsas Agropecuarias, varían de país a país, dependiendo de la intensidad de las negociaciones o el tipo de mercado que atienden, pero en forma general los siguientes, algunos de los servicios adicionales que prestan las Bolsas Agropecuarias.

- a) **BOLETIN DE PRENSA:** Publicación periódica dirigida a los medios masivos de comunicación, en que se consignan noticias o informes sobre el comportamiento del mercado bursátil agropecuario y principalmente lo sucedido en las ruedas de negocios que se realizan cada semana. (LIZARAZO, 1994).
- b) **BOLETIN DE RUEDA:** Al termino de cada rueda de negociación se emite un boletín (ANEXO - 7) que contienen información detallada sobre las operaciones cerradas; demandas y ofertas abiertas. Contiene además, las variables que intervienen en la negociación como precio, sitios de entrega y calidad entre otros.
- c) **BOLETIN DE PRECIOS Y MERCADOS INTERNACIONALES:** Semanalmente (o mas a menudo), se produce un boletín de información de precios y mercados internacionalmente para productos tales como: frijol, maíz, amarillo, sorgo, soya, torta de soya, aceite crudo de soya, arroz cáscara y blando, fibra de algodón, azúcar crudo, etc.
- d) **EVALUACIÓN DE SIEMBRAS Y PRONOSTICOS DE COSECHAS:** Es una publicación que contiene información completa sobre las principales cultivos transitorios, aspectos climáticos, comportamientos de las importaciones de productos agrícolas, disponibilidad de productos agrícolas para el semestre y comportamiento de los cultivos en la cosecha, incluyendo comparativos con el semestre correspondiente del año inmediatamente anterior.

- e) **EVALUACIÓN DE COSECHAS:** Las Bolsas publican una evaluación de la cosecha inmediatamente anterior, que incluye áreas, rendimiento y producción, comparadas a su vez con la información del año anterior.

OTROS: Algunos otros servicios adicionales los ofrecen los puestos de Bolsa tales como transporte, almacenaje, trasegado. Dependiendo del buen servicio que estos puedan prestar a sus clientes (LIZARAZO, 1994).

La Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador presta, de los servicios antes mencionados el boletín de prensa y el boletín de rueda y los puestos de Bolsa, aunque no manejan directamente el servicio de transporte y almacenamiento tarifario y la conexión de estos servicios.

2.10.14 SISTEMAS DE CALIDAD UTILIZADOS PARA LA NEGOCIACION DE GRANOS EN BOLSA

El mecanismo de comercialización bursátil, ha crecido mucho con el pasar del tiempo, al extremo de realizar operaciones entre Bolsas de distintos países, lo cual puede ser un inconveniente si se ve desde el punto de vista cualitativo, donde los productos deben poseer y en los cuales deben coincidir ambas partes y es esta la razón que ha movido a varios países a concertar el respecto y designar a un mismo idioma en cuanto a normas de calidad se refiere. (LIZARAZO, 1997).

Actualmente para la negociación en Bolsa, existen varios sistemas o normas de calidad para evaluar granos tales como: arroz (en distintas condiciones), soja, frijol, maíz, sorgo, etc. y en un país puede usarse una o varias de estas dependiendo de la procedencia del producto a transar. De tal manera tenemos las siguientes normas:

a) SISTEMA DE CALIDAD ARMONIZADA

Realiza una tipificación de los productos tomando como factor de identificación su tamaño, color, forma, etc. (ANEXO - 8). Además utiliza factores comunes de calidad como la humedad, impurezas y la sanidad entre otras.

Es importante mencionar que se establece un sistema de bonificaciones y descuentos por mejoras o faltas en la calidad base establecida de los productos a transar.

b) NORMAS DE CALIDAD CITESGRAN

Esta agrupa los diferentes tipos en lotes, grados o clases comerciales denominados como CA - 1, CA - 2, etc. (ANEXO - 8). La humedad y en contenido de impureza no son tomados en cuenta por la norma y estos se negocian en forma previa e independiente entre las partes, para algunos productos.

c) NORMAS DE CALIDAD U.S.A.

Determina sus categorías en base a los pesos volumétricos, estado del producto y contenido de materias extrañas, tales como: excremento de animal, semilla de castor, vidrio, piedras, etc. Todo ello dependiendo de los límites máximos y mínimos que presentan como U.S. No. 1; U.S. No. 2, etc. (ANEXO - 8).

CAPITULO II (PRIMERA PARTE)

1 DIAGNOSTICO

En la primera parte del diagnóstico, se mostrarán algunos trabajos realizados por organizaciones como: OAPA, PRIAG, TECHNOSERVE, IICA que buscan de alguna manera explicar los fenómenos relacionados a la problemática de los granos básicos, desde el punto de vista de producción, demanda, y comercialización, hasta llegar a la Bolsa Agropecuaria, la cual muestra de manera general las condiciones por las cuales han estado sumidos en crisis los sectores agropecuarios durante las últimas décadas, y en especial el sub sector de los granos. El cual aún con las políticas macro económicas, adversas a su desarrollo, continúan siendo un soporte muy importante para la economía salvadoreña.

1.1 HISTORIA DE LA COMERCIALIZACION DE GRANOS BASICOS EN EL SALVADOR

Antes de los años 30's, la comercialización funcionaba sin la ingerencia Estatal, de tal manera que los precios de mercado se determinaban libremente por la oferta y la demanda (PALACIOS, 1991)

Con la creación del Instituto Regulador de Abastecimiento (I.R.A.) en los años 50's, el Estado toma un papel importante en la regulación del mercado y la fijación de los precios a través de la compra de granos básicos a los productores, con precios mayores a los pagados por los intermediarios; Dichos precios eran denominados "Precios de garantía o sustentación". Aunque el objetivo del I.R.A., fue mejorar los precios pagados a los productores por medio de compras masivas, dicho instituto logró en el mejor de los casos manejar un 20% del volumen comercializable, dejando el restante 80% a los agentes intermediarios, los cuales a diferencia del I.R.A. hacían efectivos sus pagos al momento de la transacción aunque el precio pagado fuese inferior, (CRUZ, 1991).

Debido a la ineficiencia mostrada por el I.R.A. como ente regulador de precios y el déficit fiscal que causó (28 millones/año) en concepto de subsidios a partir de 1988 el I.R.A. ya había dejado de participar en

los programas nacionales de compra y las operaciones realizados en los años 1989-90, estuvieron a cargo del Banco de Fomento Agropecuario, a través del stock acumulado y del producto transferido desde esta institución, (CRUZ, 1991). Es así como en Agosto de 1991, el Ministerio de Agricultura y Ganadería cerró el I.R.A. y se privatizaron las plantas así como los centros de acopio del ex - I. R. A.

1.2 CARACTERISTICAS DE LA COMERCIALIZACION TRADICIONAL DE GRANOS BASICOS

La comercialización de granos básicos se caracteriza por la forma en la que participan los productores, intermediarios y consumidores finales. En esta situación sobresalen los beneficios obtenidos por los intermediarios, esto a consecuencia de la limitada intervención que los productores tienen en el beneficiado o almacenamiento de los granos, ya sea por carecer de recursos económicos o de lugares de almacenamiento adecuados; estos factores junto con los que a continuación se mencionan, caracterizan la comercialización tradicional de granos básicos.

- a) Un alto porcentaje de los productores de granos básicos, realizan una agricultura de subsistencia en áreas reducidas la cual les permite comercializar solo pequeños excedentes.
- b) Los productos son vendidos inmediatamente después de ser cosechados o aún en pié, esto debido a los compromisos financieros adquiridos por el productor para la producción lo cual le impide especular con los precios.
- c) Poco acceso al crédito por parte de los pequeños productores de granos básicos.
- d) Los productores en su mayoría comercializan sus granos en las fincas o en las plazas más inmediatas.
- e) Los intermediarios realizan sus compras principalmente en épocas de cosecha, aprovechando la mejor oferta en el mercado, pagando precios bajos a los productores e incluso compran los productos antes de ser cosechados.
- f) Los intermediarios disponen de transporte, almacenaje, recursos financieros y otros en mayor proporción que los pequeños productores, lo cual los pone en ventaja en la obtención de beneficios.
- g) En la comercialización de granos básicos, se realizan muy limitadas actividades de promoción.
- h) El consumidor final, adquiere granos básicos en periodos que oscilan entre un día hasta una semana de

la cosecha para su consumo.

1.3 **CONDICIONES DE COMERCIALIZACION PARA LOS PRODUCTORES**

Los beneficios que los productores podrian percibir a través de la comercialización se ven disminuidos por condiciones adversas provocadas por un lado por políticas que deprimen al sector agropecuario, y por el otro, por los vicios adquiridos a través de muchos años de comercialización ineficiente. Esta situación se comprueba al existir una falta casi total de normación sobre la comercialización agropecuaria e información de precios, la ausencia de participación de los productores en estructuras de comercialización, una elevada presencia de intermediación, una infraestructura de almacenamiento en beneficio de los acaparadores impidiéndole al productor el aprovechamiento estacional de los precios y la garantía de condiciones adecuadas de la conservación de las cosechas.

Las condiciones para comercializar son aún más desventajosas para los productores por la falta de organización por parte de estos para la comercialización, eleva considerablemente los costos de acopio, unido a la ausencia de infraestructura adecuada para la movilización de los productos.

Las políticas agropecuarias también condicionan la comercialización a través de medidas tales como: importaciones significativas de granos básicos, afectando y distorsionando el mercado y los precios locales y además la falta de legislación sobre la comercialización de productos agropecuarios, la cual es necesaria para orientar al sector agropecuario y ponerlos en igualdad de condiciones antes los otros sectores (FUNDE, 1996)

1.4 **CLASIFICACION DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCION DE LOS GRANOS BASICOS EN EL SALVADOR.**

La caracterización de los sistemas de producción de granos básicos esta dada por el acceso a los medios de producción y la calidad de los mecanismos o productos tecnológicos utilizados para el sector productivo. Siendo así, los sistemas de producción en El Salvador que se caracterizan de la siguiente forma:

a) **SISTEMA DE AUTOCONSUMO** Su principal característica es la pequeña cuantía de tierra que la

compone (0.3 Ha. hasta 2 Ha.), además la mano de obra es familiar y dentro del sistema se reconocen dos tipos : El autoconsumo exclusivo y con venta.

- **Autoconsumo Exclusivo:** Nuestro país esta conformado por 57,503 productores (hasta 1991) los cuales caracterizan al sistema por los bajos ingresos monetarios que perciben ocasionando una mala asistencia a los cultivos en cuanto a fertilización, control de plagas y enfermedades se refiere, de allí, que sus rendimientos son bastantes bajos y con mala calidad.
- **Autoconsumo con Ventas:** Esta constituido por 87,125 agricultores, los cuales venden una parte de la producción, reflejando la necesidad de satisfacer otras necesidades (medicina, vestido, techo, educación), que limitan aún más la utilización de insumos, disminuyendo por ende los rendimientos.

Los rendimientos de estos subsistemas son menores a los rendimientos obtenidos en el autoconsumo exclusivo (ARAGON, 1996)

- b) **SISTEMAS FAMILIARES:** El acceso a la tierra es mayor respecto al anterior (1.4 a 3.5 Ha.), con mano de obra familiar y el capital proveniente de la venta de frutos de la parcela, con asocio de hortalizas, café o ganado; posee mayor capital de inversión, reflejándose en el aumento de los rendimientos (ARAGON, 1996).
- c) **SISTEMA DE PROPIEDAD DE TAMAÑO MEDIO:** Incluye propiedades con superficie de 3.5 a 14 Ha., poseen fuentes diversas de ingresos al existir en asocio con cultivos tradicionales de exportación (caña, café o ganado). Existen 2 subsistemas: los de mano de obra estrictamente familiar, y los de mano de obra contratada, en este último esencialmente se utiliza mayor cantidad de insumos y el tractor (ARAGON, 1996).
- d) **SISTEMAS DE GRANOS BASICOS CON GANADERIA:** Utilizan superficies superiores a las 14 Ha, se consideran sistemas heterogéneos y se subdividen en dos subsistemas: los que utilizan mano de obra familiar, en el que los granos básicos son secundarios y lo primario es la ganadería de engorde y los productores capitalistas (productores a escalas comerciales) los cuales hacen uso de insumos, prácticas culturales y mayor uso de tecnología e investigaciones genéticas, (ARAGON, 1996).
- e) **SISTEMAS DE COOPERATIVAS DE LA REFORMA AGRARIA:** Tiene acceso a la tierra como

beneficiarios de la ley de la reforma agraria y utilizan mano de obra familiar, así la producción de manera individual llega a un 88% y colectivamente o asociado un 12%. Posée acceso al crédito formal, además, se considera un sistema productivo muy extensivo, ya que los productores deben cumplir con el compromiso de crear empleo. Esto provoca que utilicen menos recursos para la compra de insumos por unidad de área, que el sistema anterior, (ARAGON, 1996).

1.5 CONDICION ACTUAL DEL CREDITO, TECNOLOGIA Y ASISTENCIA TECNICA PARA LA PRODUCCION AGROPECUARIA

En forma sencilla el estado actual de los servicios agropecuarios se presenta de la siguiente manera:

- a) **CREDITO:** Tan solo el 4.7% del crédito del año 1996 fué concedido al sector agropecuario proveniente del sector formal, siendo canalizado en un 72% en actividades de producción para la exportación, además de las altas tasas de intereses prevalecientes del mercado financiero formal e informal (FUNDE, 1998).
- b) **INSUMOS Y TECNOLOGIA:** ya en apartados anteriores se han caracterizado los sistemas de producción predominantes en El Salvador (autoconsumo), y sus distintas clasificaciones (autoconsumo exclusivo y con ventas), coinciden en el reducido uso de insumos y mecanización para el proceso productivo esto obedece según un estudio realizado por FUNDE en 1998 a que las formas de producción están establecidas en perjuicio de los productores agropecuarios y que la distribución de la tecnología e insumos se realiza de manera oligopólica, siendo los precios de los insumos los más elevados de la región, ello hace más costosa la transferencia de la tecnología y que por falta de educación los productores la usan irracionalmente utilizando tecnologías desactualizadas, e insumos prohibidos a nivel mundial (FUNDE, 1998).
- c) **ASISTENCIA TECNICA:** Aunque las agencias de extensión del Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal (CENTA) cuentan con presencia en los 14 departamentos del país, se considera que la asistencia técnica es un privilegio, reservado para el que pueda costearla, de hecho las diferencias de transferencia de tecnología se demuestran cuando el 95% de las explotaciones menores a

2 Has. y el 95% de las explotaciones entre 2 y 5 Has. No reciben asistencia técnica. En general solo el 6% de las explotaciones agropecuarias reciben asistencia técnica y capacitación por contar con los recursos económicos que les costean estos servicios (FUNDE, 1998).

1.6 INFLUENCIA DE LAS FUNCIONES DE COMERCIALIZACION

En el proceso de comercialización, se realizan muchas funciones de comercialización como la función de intercambio que comprende la compra y venta; las funciones físicas que comprende el transporte, almacenamiento, empaque y elaboración y las funciones auxiliares que contemplan la clasificación y normalización, financiamiento, asunción de riesgo e información de mercado; de las antes mencionadas se detallan a continuación las siguientes: El transporte, almacenamiento, sistemas de información y financiamiento; estas forman parte del sistema de abastecimiento y comercialización que concierne al movimiento del producto desde el productor hasta el consumidor.

1.6.1 TRANSPORTE

De acuerdo con un estudio realizado el actual sistema de carretera del país, consta de una red de 12,250 Km, de los cuales el 16% (1,920 km.) están pavimentadas. De las no pavimentadas 5,934 Km son transitables durante todo el año y el resto (4,396 km. de caminos rurales), solo en época seca (1). Un estudio realizado por FUSADES determinó que la distancia promedio de las unidades agrícolas a la calle pavimentada es de 5.8 Km. Los caminos rurales cubren 6,149 Km, representando un 63% de la red nacional de caminos (caminos secundarios); los caminos terciarios con 17%. Este inventario actualizado en 1993, por el Ministerio de Obras Públicas (MOP), clasifica únicamente el 26% de la red vial como satisfactoria, el 30% como promedio y 38% en malas o muy malas condiciones.

Este factor de los malos caminos hace que los costos de mantenimiento de los vehículos automotores en área rural sean elevados y los costos de transporte para productos agrícolas se eleven y reduciendo sustancialmente las ganancias y ya que el productor en su mayoría decide vender su producción en la finca en lugar de la plaza, donde tampoco tiene un lugar asegurado. Los transportistas asumen los costos de llevar

1. IICA, 1997

estos productos hasta la plaza (CAMAGRO-FUSADES, 1997).

El transporte interviene en el mantenimiento de la calidad de los productos, evita grandes pérdidas y agiliza el traslado a los centros de venta. Con una red vial rural-urbana, cualquier medio de transportación utilizado aumentará su eficiencia (CASTILLO, 1992).

1.6.2 ALMACENAMIENTO

Los productores de granos básicos están en capacidad de almacenar una cuarta parte de su producción (1), principalmente bajo métodos artesanales (Trojas, sacos, depósitos granel, pilas, silos artesanales y cuartos) Este fenómeno afecta principalmente a los agricultores pequeños, pues los instrumentos de almacenamiento que se encuentran en buenas condiciones son propiedad de productores medianos y grandes.

Esto incide en que los pequeños productores tengan que vender su producto inmediatamente después de realizada la cosecha, momento en que los precios se encuentran en su nivel más bajo. A ello se suman otros factores como las pérdidas post-cosecha; las dificultades del traslado de las cosechas a los centros de venta y/o consumo; el desconocimiento de los mercados; la dependencia comercial con los intermediarios; las obligaciones de cancelación de los créditos de avío; inestabilidad de los precios y poco apoyo por parte de los organismos estatales (IICA, 1997).

La retención del producto se puede realizar en cuatro modalidades de almacenamiento como: depósitos públicos, depósitos privados, almacenes de depósito y depósitos de artículos de primera necesidad y almacén en frío (CASTILLO, 1992).

- a) **Los Depósitos Privados;** Conforman todos aquellos medios de almacenamiento que poseen los productores, desde una forma simple a una más sofisticada, cuyo uso depende de la capacidad económica y tipo de bien producido, en el caso de los granos básicos, se pueden ejemplificar con sacos, pilas, cuartos, silos, trojas, depósitos granel, etc.
- b) **Depósitos Públicos;** Son sistemas de almacenaje proporcionados por una institución oficial, para asegurar el desempeño de la actividad comercial; considerándose como ejemplo las bodegas del extinto

1.- Oficina de análisis de Política Agropecuarias (OAPA) del MAG.

IRA y que actualmente se encuentran subutilizadas en su mayoría y bodegas del Banco de Fomento Agropecuario (BFA), 4 en uso.

- c) **Almacenes de Depósito;** son compañías que prestan el servicio de bodegas de productos en concepto de depósito, comprometiéndose a guardarlos, velando por su conservación en una fecha posterior.
- d) **Depósitos de Artículos de Primera Necesidad y Almacenes en Frío;** Corresponde al tipo de resguardo de bienes, cuya disponibilidad y duración, tienen el carácter de perecederos y necesitan depósitos acondicionados a temperaturas estables, y un buen manejo para mantenerlos en buen estado antes de su venta (CASTILLO, 1992).

La actividad del almacenamiento es necesaria ya que la producción no concuerda con el consumo, ya que la oferta es estacional, y la demanda es constante durante el año; esta labor de almacenar si bien estabiliza los precios, también los hace variar, pues transcurrido cierto tiempo, se cubren los costos de almacenamiento; similar situación se da con el transporte al cubrir los costos por el traslado de los productos, además de mantener un nivel de precios estable ayuda a extender la oferta estacional, evitar interrupciones en los canales de comercialización, mantener existencias de enlace con las próximas cosechas, asegurar un suministro regulador de productos (CASTILLO, 1992).

1.6.2.1 CAPACIDAD INSTALADA DE ALMACENAMIENTO Y CAPACIDAD DE PROCESAMIENTO DE GRANOS BASICOS

No existe información disponible actual sobre el nivel de almacenamiento en finca; y los principales centros de almacenamiento institucionales son del BFA, instalaciones del ex Instituto Regulador de abastecimiento (IRA) (ANEXO - 9), y la Almacnadora Centroamericana (ALCASA), que es privada, así como los beneficios de arroz que también cuentan con cierta capacidad de almacenamiento y el programa institucional, el cual tiene la finalidad de promover el uso extensivo de silos metálicos para el almacenamiento de los granos para pequeños agricultores (ARAGON, 1996).

a) CAPACIDAD INSTALADA

El BFA cuenta con una capacidad almacenadora de 1.8 millones de quintales (81. 65 mil toneladas métricas); distribuidas en cuatro plantas almacenadoras (ANEXO - 9) de granos las cuales son: la Planta

Kilo 5 en Acajutla (Sonsonate); la Planta Sitio del Niño (La Libertad) Km. 29½ carretera a Santa Ana; Planta San Rafael Cedros (Cuscatlán) Km 45½ carretera a Ilobasco y la Planta Siramá (La Unión) en Km 177 de carretera Panamericana y cuya capacidad en silos son de 30 en capacidad de 10,500 qq/silo, capacidad bajo techo de 1,221,000 qq; e interperie de 264,000 qq (1) (66,000 qq clu).

Las instalaciones del ex-IRA (16 instalaciones: 10 centros de acópio y 6 plantas almacenadoras) (ANEXO - 9), en proceso de privatización, tenían una capacidad de almacenamiento hasta el año 1989 de 2.6 millones de qq (117.9 mil TM).

En la actualidad, esta infraestructura se encuentra en las siguientes condiciones (Septiembre, 1999)

Sonsonate (Guaymango); Chalatenango (San José del Carao); San Martín, Santa Ana, La Paz, San Vicente, y San Miguel son estructuras de almacenamiento que se encuentran en buenas condiciones y que pertenecen aún al Estado. Las instalaciones de Mercedes Umaña, Usulután y San Isidro, están en proceso de recuperación; mientras que las de Cuscatlán (Suchitoto) se encuentran en completo abandono y corren el riesgo de desaparecer, como sucedió con las instalaciones de San Juan Opico como resultado de los hallazgos arqueológicos; Las únicas instalaciones que pertenecieron al IRA y ahora pertenecen a entes privados son las de Ahuachapán, Metapán y la Unión; La descripción de capacidad de almacenamiento se detalla en el ANEXO - 10 (COMUNICACION PERSONAL, 1999); seguidamente de ALCASA que cuenta con una capacidad instalada de 100,000 TM entre silos y bodegas (ARAGON, 1996).

El esfuerzo del programa POSTCOSECHA, dirigido por el MAG y auspiciado por el Gobierno Suizo, que busca concientizar al productor de la importancia de los silos (Almacén y acópio propios), a evolucionado teniendo que para 1994 se distribuyeran 144 silos de entre 4 y 30 qq.; para 1995 2,894 estructuras metálicas, así para 1996 y 1997 se distribuyeron 2053 y 4569 silos metálicos respectivamente (POSTCOSEHA HACIA, 1997).

b) CAPACIDAD DE PROCESAMIENTO

Los beneficios que realizan la labor de transformación que son entre 19 y 20 son clasificados en pequeños y grandes los cuales pueden beneficiar 5000 y 30000 qq Oro por temporada respectivamente y que beneficia el 85% de la producción nacional y de la importación de arroz en granza; estos beneficios están agrupados en la Asociación Salvadoreña de Beneficiadores de Arroz (ASALBAR) (TECHNOSERVE, 1999).

El maíz y sorgo son transformados en harinas, siendo 14 las fábricas de alimentos concentrados que efectúan esta labor, con una capacidad promedio de 181.4 TM/hr. en torno de 7.5 horas. Unas pocas fábricas industrializan el frijol para producir puré, el cual es posteriormente comercializado, enlatado y embolsado (ARAGON, 1996).

1.6.3 SISTEMAS DE INFORMACION Y PRONOSTICOS DE COSECHAS

El sistema de información sobre mercados y pronósticos de cosecha de granos básicos que existe en El Salvador, lo desarrolla la Dirección General de Estadística Agropecuaria (DGEA), a través del Sistema de Información Comercial (SIC), del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). y básicamente consiste en dos grandes actividades, una es recolectar y procesar la información, la otra es difundir la información.

La recolección se lleva a cabo a través de información primaria (encuesta de campo), y la acumulación de datos de información secundaria en fuentes nacionales (Banco Central de Reserva (BCR), Ministerio de Hacienda, etc.), e internacionales. Para los granos básicos se calculan 6 tipos de encuestas entre las cuales tenemos: La encuesta de Intenciones de siembra de granos básicos (se realiza entre Mayo y Abril y su objetivo es pronosticar la cosecha); La primera encuesta de **Propósitos Múltiples** (Junio), la segunda de **Propósitos Múltiples** (Agosto, Septiembre), encuesta de **Apante** o zonas húmedas (Enero); de precios al productor de granos básicos es permanente y la encuesta diaria de los precios de los principales productos.

Los resultados obtenidos son difundidos en: Informes periódicos para el despacho de agricultura, revistas semestrales y anuarios estadísticos, manual de insunios y programas de radio. Los principales usuarios son: empresarios agrícolas, comerciantes, sector público y estudiantes.

El sistema de información adolece de debilidades en el área de logística, de apoyo institucional y financiera ya que la información no coincide con otras fuentes oficiales como el BCR. (ARAGON, 1996).

1.6.4 FINANCIAMIENTO AL SUBSECTOR DE GRANOS BASICOS

En El Salvador el cultivo de los granos básicos a excepción del arroz es básicamente de subsistencia y no por esto, éstos no requieren de fondos monetarios para producirlos; actualmente estos fondos son bajos para las personas que los producen por no ser sujetos de crédito, debido a la poca rentabilidad que genera este subsector en general.

En general podemos decir que la proporción del crédito destinado al sector agrícola es baja, comparada con otros sectores puesto que comprende un 8.2% del total entregado en concepto de crédito para 1998 por la banca comercial (ANEXO - 11). Esta es un porcentaje insignificante para un sector que posee lo más variado en cuanto a actividades productivas se refiere, ya que se compone de cuatro subsectores; el subsector ganadería, avicultura, pesca y apicultura así como la agricultura, la cual tiene los rubros de café, algodón, caña de azúcar, maíz, frijol, arroz y otros productos más.

Analizando el crédito en forma más específica, se puede determinar que los montos otorgados a los distintos subsectores del sector agropecuario, y algunos de los rubros del subsector agricultura, se podría encontrar que los granos básicos reciben un 0.03% del total otorgado por los Bancos y Financieras comerciales, y un 0.3% del total correspondiente solamente al sector agropecuario (ANEXO - 11).

El Banco de Fomento Agropecuario (BFA), es uno de los bancos que más aporta a los granos básicos 19.7% del total destinado al sector agropecuario (CUADRO 1), y 11.2% del total otorgado en concepto de crédito a diversos sectores. Dentro de los granos básicos el maíz recibe el mayor porcentaje 6.8%; le sigue el arroz con 2.1% y por último tenemos al maicillo y frijol con 1.3% y 0.9% respectivamente del total entregado en créditos en el período comprendido de 1995 a 1998.

Respecto a las políticas de crédito, solamente el arroz, del resto de los granos posee líneas de financiamiento para la producción agrícola, fase industrial y de comercialización, tanto a mediano como a largo plazo a niveles industriales como productivos; es por ello considerado el cultivo cerealero privilegiado, cuyo mayor aporte es realizado por el BFA en comparación con los Bancos comerciales aún y cuando el aporte a los cereales se ha reducido considerablemente pasando de \$22.5 millones en 1992 a \$3.2 millones en 1997.

CUADRO 1

EL SALVADOR: AREAS Y MONTOS DE CREDITOS OTORGADOS POR EL BANCO DE FOMENTO AGROPECUARIO
AL SECTOR AGROPECUARIO
(Periodo 1995 - 1998)

PERIODOS	1995		1996		1997		1998	
	Maz/ Un	Monto ¢	Maz / Un	Monto ¢	Maz / Un	monto %	Maz / Un	monto ¢
A. ALIMENTOS BASICOS	61,963	97,371	56,573	101,190	73,753	154,021	69,158	135,605
a. GRANOS BASICOS	60,010	89,565	54,772	92,494	71,762	144,112	67,723	127,175
Maiz	36,805	59,772	31,651	52,468	42,893	87,672	40,038	75,764
Frijol	7,286	8,690	6,246	7,559	7,803	11,675	8,131	10,436
Arroz	3,449	10,649	4,463	16,514	6,671	30,082	5,863	23,144
Maicillo	12,470	10,454	12,412	15,953	14,395	14,683	13,691	12,831
b. Hortalizas y frutales	1,953	7,806	1,801	8,696	1,991	9,969	1,435	8,430
B. PRODUCTOS EXPORTABLES	68,548	322,377	46,311	254,842	42,962	230,751	36,527	128,281
C. RECURSOS NATURALES	262	3,441	643	4,928	818	8,285	-	5,741
D. MAQUINARIA AGRICOLA	-	10,355	-	18,472	-	7,299	-	4,950
E. FOMENTO AGROINDUSTRIAL	2,742	35,057	3,721	28,887	1,946	97,656	1,751	223,011
F. GANADERIA BOVINA	(26,200)	65,300	(23,436)	67,038	(15,990)	48,306	(14,871)	43,858
G. ESPECIES MENORES	-	5,219	-	7,131	-	7,788	-	5,168
H. CONCEN. FORRAJ. Y PASTOS	629	19,962	871	18,336	353	12,306	333	16,746
I. MEJORAR FINCA AGROPEC.	-	4,525	-	8,835	-	5,885	77	4,509
J. MAQUINARIA PECUARIA	-	3,971	-	5,294	-	3,119	-	2,865

FUENTE: BANCO DE FOMENTO AGROPECUARIO (B. F. A.)

1.7

PRECIOS

El sistema de precio cumple funciones importantes como: orientar el consumo de bienes y servicios, orientar el uso de recursos productivos y distribuir el ingreso entre los propietarios de los recursos de producción. La medida en que los precios cumplen estas funciones en la operación de mercado, se denomina el grado de "eficiencia del producto de mercado" lo que constituye precisamente uno de los objetivos que persigue el mejoramiento de los sistemas de comercialización (PERDOMO, 1997).

Todo lo anterior implica prever los elementos que permiten alcanzar una mayor eficiencia del mercado, esto obligaría a desarrollar herramientas que permitan predecir cambios futuros en los mismos así como encontrar medios adecuados para influenciar estos movimientos para favorecer beneficios colectivos o privados (BOLPROES).

1.7.1

VARIACION DE LOS PRECIOS

El perfil de siembra de los granos básicos no es marcadamente estacional, sino más bien escalonado y repartido a lo largo del año agrícola (ANEXO - 12), esto supondría una estabilidad de precios más o menos sostenida a lo largo de los doce meses que se da la labor, al mismo tiempo a una disponibilidad inmediata de los productos, pero en la práctica, los precios, aunque no con grandes diferencias, varían de un período a otro sin que estos cambios tengan relación con la estacionalidad de las cosechas (UAP/MAG).

Existen dos grandes momentos en que las tendencias de precios cambian, uno de disminución progresiva y otro al alza de los precios; es a partir del segundo semestre del año que los precios comienzan a elevarse para los diferentes granos básicos (ANEXO - 13), alcanzando en Junio, Julio y Agosto los precios mayores. Esta época contrasta con el período en el cual aún no inicia la mayor parte de la cosecha nacional (ANEXO -14) esta comienza a partir del mes de Septiembre y termina en Diciembre, lapso que presenta al mismo tiempo los precios más deprimidos para todos los granos. Los precios inician su ascensión dependiendo de los volúmenes de la cosecha anterior, fenómenos climáticos, exportaciones o el acaparamiento.

Algunas políticas de gobierno que han intervenido en la variación de los precios son:

- a) **La Política de Estabilidad Cambiaría**, Esta se ha caracterizado por mantener un tipo de cambio fijo. ha contribuido ha deteriorar la competitividad de los bienes transables (exportación/ importación), frente a los bienes no transables (consumidos únicamente en el país), a través de la sobrevaloración del tipo de cambio real.
- b) **La Política Fiscal**, ejerce una fuerte influencia sobre el desempeño del sector agropecuario, porque de ello depende en buena medida la estructura de incentivos que ayuden a mejorar la productividad global, contrario a esto se muestra una disminución progresiva de la importancia del gasto público al sector agropecuario; de igual manera existe una distorsión de la Política Fiscal que reduce su rentabilidad. El impuesto al valor agregado (IVA) se aplica para la compra de insumos agrícolas para la producción, pero su costo no es deducido o integrado al vender (comercializar) los productos debido a la inexistencia de sistemas contables. (MAG, 1998).
- c) De igual manera la **Política Sectorial** y en la cual una medida de política agrícola importante para la comercialización de granos básicos fue el reordenamiento del sistema de mercado de granos básicos a partir de 1989, el cual incluyó dos medidas: 1) La eliminación en 1989 del Instituto Regulador de Abastecimiento (IRA), para lograr mayor eficiencia en el mercado de granos básicos, propósito que no se logró, al reducir las alternativas de canales de comercialización para los productores de granos, en vista que no se implementó ningún instrumento que permitiese transitar a los pequeños productores al sistema de mercado libre y 2) La implementación de bandas de precios en 1990 y 91 para el establecimiento de aranceles variables que gravaron las importaciones de maíz, sorgo y arroz oro, con el propósito de reducir las fluctuaciones de precios, pero fracasó el mecanismo por la mala utilización de los funcionarios; lo mismo puede expresarse del ex-IRA lo que se puede deducir, que no todo lo que funciona mal es por que sea poco viable o funcional. Como resultado, a la fecha no se ha logrado estabilizar el mercado de granos básicos (THECNOSERVE, 1999).

1.7.2 COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS PARA LOS DISTINTOS AGENTES

Los diferentes precios de los granos básicos en El Salvador, son el resultado de la participación de los varios agentes que forman parte de la cadena comercial de los granos la cual cada una fija un precio que más

tarde será pagada por el consumidor final, los principales tipos de precios son:

- a) **Precios al Productor:** Es el precio recibido por la venta de su cosecha por parte de su cliente consumidor inmediato (transportista). El comportamiento del precio para maíz, frijol y arroz fué similar para el año 1995 los cuales disminuyeron y aumentaron en el año 1996 de ₡ 109.6 y ₡ 112.4 en maíz y arroz y manteniendo al frijol en ₡ 423.8 por quintal. ANEXO - 13) y se muestran el resumen en el ANEXO - 15.
- b) **Precios a Transportistas:** El precio pagado al transportista por el maíz y el frijol, decrecieron en el año 1995 respecto al año 94 en un 24.7 y 37.3% y solo aumentó el arroz en un 54%. El año 96 aumentaron los precios en los tres productos, no así el año 97, donde disminuyeron los precios a ₡113.9 (2.12%), ₡448.7 (5.41%) y ₡250.1 (2.48) respectivamente y de comportamiento ondulatorio(ANEXO - 13).
- c) **Precios al Mayorista:** Este recibe un precio que para el caso del maíz y el frijol decrecieron en el año 1995 respecto al año 94 y aumentando para el caso del arroz; para el año 96 subieron los precios de los tres granos, no así para el año 97 donde disminuyeron los precios a ₡120.7(2.63%); ₡470.6(5.72%) y ₡256.5(2.73%) de comportamiento similar al anterior (ANEXO-13).
- d) **Precios a Minoristas:** Este percibe un precio por el producto vendido y que para el año 1995 recibió un precio inferior en el maíz y frijol respecto al 94 pero aumentando en arroz; en el año 96 se elevaron los precios de los tres productos en (32.4%; 106.2% y 20.3% respectivamente) respecto al año 1995 y donde el año 97 solo el maíz se elevó a ₡144, y disminuido en frijol y arroz en ₡543 y ₡300. En el primer semestre del 98 el maíz y frijol redujeron sus precios en ₡12.7 y ₡17.7 decreciendo 11.8% y 17.7% respectivamente y manteniendo su precio de ₡300 en el caso del arroz (ANEXO - 13).

En el año 96 fué positivo para los participantes en el comercio de granos en sus tres rubros, en el año 1997 fue bueno solo para el productor y muy malo en el primer semestre del 98 con la expectativa a que estos mejoren para el segundo semestre como resultado en la disminución de la producción, cuyo efecto inmediato será el aumento en los precios en los tres productos de la dieta alimenticia básica salvadoreña.

1.7.3 MECANISMO DE FORMACIÓN DE PRECIOS A LO LARGO DE LA CADENA DE COMERCIALIZACIÓN EN LOS GRANOS BÁSICOS

Debido a su poder de negociación por el manejo de grandes volúmenes de productos los mayoristas tienen capacidad de influir en la formación de precios de los granos básicos a lo largo de la cadena de intermediación. Por una parte pueden incidir en la oferta, debido a su capacidad de almacenamiento y fijar el precio a nivel de distribuidor sobre la base de su capacidad de abastecer directamente los principales mercados. Los mayoristas pueden financiar a los transportistas para que estos efectúen el acopio de la producción, la cual se encuentra dispersa. Muchos transportistas actúan bajo comisión pagada por los mayoristas. El control sobre el mercado también lo realizan por medio de los arbitrios de mercado, enviando excedentes regionales hacia zonas deficitarias, además muchos de ellos comercializan a nivel de la región centroamericana (ARAGON, 1996).

Los transportistas tienen la ventaja del acceso a la información de mercados, conocen el precio que pagarán los mayoristas y por ende pueden estimar el precio máximo que pueden ofrecer a los productores (ARAGON, 1996).

Los productores toman en cuenta para sus decisiones de producción varios factores, siendo uno de los más importantes el precio recibido por su cosecha anterior y las expectativas futuras de precios, además se considera los requerimientos alimenticios de su hogar, los precios de los insumos y sus expectativas futuras de precios, costos financieros, entre otros. Todos los factores señalados en forma conjunta influyen sobre las decisiones individuales de los productores, lo que a su vez afectan el abastecimiento de los granos básicos a nivel nacional y por ende el precio de estos (ARAGON, 1996)

Al parecer es más fuerte la influencia que ejerce el precio al productor sobre el consumidor que viceversa. Es decir que es el volumen de producción lo que determina el precio y no la cantidad demandada por ser un bien fundamental en la alimentación.

**1.8 CANALES DE COMERCIALIZACION MAS UTILIZADOS PARA LA
COMERCIALIZACION DE MAIZ, FRIJOL Y ARROZ EN EL SALVADOR**

En forma general el camino tradicional que siguen los granos como se mencionó anteriormente es casi el mismo puesto que ha diferencia de la industrialización o beneficiado, casi todos pasan del productor al transportista el cual los conduce hasta los mayoristas urbanos, los dos antes mencionados realizan muchas veces el secado y limpiado del grano (beneficiado), lo cual aumenta el valor agregado del grano. En la mayoría de los casos los mayoristas urbanos acaparan los granos y los almacenan por un tiempo, antes de hacerlo llegar a los mayoristas nacionales los cuales reciben también granos importados de otros países, estos almacenan nuevamente dependiendo del precio del mercado antes de distribuirlo entre los minoristas quienes se encargan de abastecer a los consumidores (ANEXOS 16 - 17 - 18) muestra el canal comercial para cada uno de los rubros

Importante es mencionar que los canales descritos no son rutas estrictas a seguir por los agentes que participan en la cadena de comercialización de los granos básicos, pero sí, son la forma más común en la cual han llegado a los consumidores a través de muchos años.

En una pequeña encuesta realizada en la plaza de San Salvador, donde se recabó información de precios a los cuales compran a sus proveedores, en ella se determinó el canal más comunmente utilizado por el sistema de comercialización tradicional, en este lugar se acumulan grandes cantidades de granos en donde se pueden encontrar varios depósitos de granos en principal de maíz, en el caso de arroz, se comercializa en el sector de la Tiendona y el frijol son pequeñas cantidades que se venden o sea pick up a diferencia de las camionadas transportadas de maíz que se comercializan.

De acuerdo con esta encuesta realizada el canal más comunmente utilizado por el sistema tradicional de comercialización quedó así:



1.8.1 MARGENES DE COMERCIALIZACION

Para tener mayor comprensión sobre los márgenes de comercialización, se obtuvo información de precios en plazas de San Salvador, con transportistas, mayoristas y minoristas; dicha información dió origen a una tabla de datos que reflejan los márgenes brutos pertenecientes a la intermediación (Transportistas, mayoristas y minoristas) y a la producción, cuyos valores demostraron que en el maíz, el 72.01% del precio final corresponde al productor y el restante 27.99% se distribuye entre los agentes de intermediación; el frijol se comportó en similar manera pues el productor recibió del precio final un 74.52% y los intermediarios un 25.48%; distintamente en el arroz el cual mostró un 34.19% en su margen correspondiente al productor y el restante 65.81% a los intermediarios (CUADRO 2).

CUADRO 2
EL SALVADOR: MARGEN BRUTO PROMEDIO DE COMERCIALIZACION DE GRANOS
BASICOS DE 1994 a 1998 (%)

AGENTE	MAIZ	FRIJOL	ARROZ
PRODUCTOR	72.01	74.52	34.19
TRANSPORTISTA	5.72	5.44	48.28
MAYORISTA	6.54	4.77	2.86
MINORISTA	15.57	15.25	14.66

Elaborado en base al ANEXO - 15

En el caso especial del arroz, se observa un margen del 48.28% para el transportista, dicho porcentaje es mayor aún en 14.1 puntos al del productor, esto es debido al beneficiado que el transportista aplica al producto, pues lo compra humedo a veces hasta sin cosecharlo lo cual le permite aplicarle un mayor valor agregado mediante el corte, secado y el embazado.

1.9 APOORTE DE LOS GRANOS BASICOS AL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)

La agricultura es un sector importante debido al aporte que este realiza al PIB de la nación ya que es superado en su valor tan solo por la industria manufacturera y el comercio, las cuales cuentan con el apoyo e incentivos por parte del gobierno para su crecimiento, por el contrario del sector agropecuario muestra cierto

abandono o desinterés por su reactivación durante el período 1993-97 (CUADRO 3).

CUADRO 3

EL SALVADOR: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA
A precios Constantes de 1990
(En millones de colones)

RAMAS DE ACTIVIDAD	1993	1994	1995	1996	1997p
Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca	6549.6	6394.0	6683.1	6765.5	6789.8
Explotación de Minas y Canteras	175.7	194.9	208.0	216.2	227.0
Industria Manufacturera	9078.8	9748.9	10416.9	10587.8	11410.1
Electricidad, Gas y Agua	241.8	253.2	265.9	307.6	331.0
Construcción	1541.6	1719.0	1823.2	1862.4	1974.2
Comercios, Restaurantes y Hoteles	8409.1	9128.8	10033.2	10067.3	10323.2
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	3271.6	3466.9	3658.4	3714.6	3939.3
Establecimientos Financieros y Seguros	1031.8	1240.0	1442.9	1525.0	1743.0
Bienes Inmuebles y Servicios a Empleados	1448.7	1532.0	1622.7	1696.6	1747.5
Alquileres de Viviendas	4292.2	4369.1	4447.8	4522.5	4603.9
Servicios Comunales Sociales, Personales y Domésticos	2445.6	2561.7	2713.2	2824.6	2923.7
Servicios del Gobierno	2624.4	2692.7	2808.1	2907.3	2994.5
TOTAL cu	41110.91	43301.2	46123.4	46997.4	49007.2
VARIACION cu	15.93%	14.77%	14.49%	14.4%	13.85%

Fuente: Banco Central de Reserva (BCR) (Trimestre 3, 1998)

(P) cifras estimadas preliminares

CUADRO 4

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SUBSECTOR AGROPECUARIO (PIBA)
A Precios Constantes de 1990 (en millones de colones)

SUBSECTOR	1993	1994	1995	1996	1997p
Agricultura, caza, silvicultura y Pesca	6549.6	6394.0	6683.1	6765.5	6789.7
Café Oro	1670.1	1502.8	1544.4	1565.3	1445.2
Algodón	49.4	28.0	-	-	-
Granos Básicos	1504.4	1206.3	1374.3	1356.8	1296.5
Caña de Azúcar	304.7	288.5	287.2	307.5	380.8
Otras Producciones Agrícolas	939.0	1039.4	1097.1	1146.8	1175.4
Ganadería	894.8	1025.1	1076.4	1082.2	1170.3
Avicultura	609.0	652.7	700.5	686.8	704.0
Silvicultura	385.1	265.9	374.1	381.6	386.2
Productos de la Caza y la Pesca	193.0	225.3	229.3	238.5	231.4
TOTAL	13099.1	12628	13366.4	13531	13579.4

Fuente: Revista BCR (trimestre 3, del 98)

(p) cifras preliminares

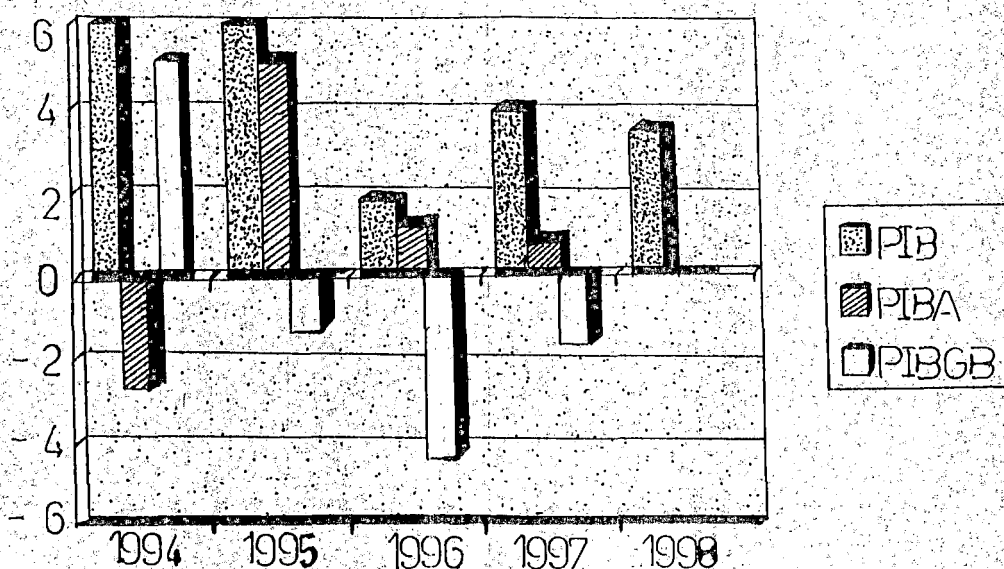
Observando la trayectoria del sector agropecuario respecto al PIB se determina que a partir de 1994 hay pequeños aumentos y cuyo aporte promedio para el periodo 1993 al 97 fué de 14.69% del PIB total.

Para analizar más a fondo el aporte que realiza el sector agropecuario al PIB se presenta en detalle el valor generado por cada uno de los subsectores que lo componen (CUADRO 4).

El desarrollo del subsector granos básicos puede clasificarse de la misma forma con la que se analizó al sector agropecuario ya que el aporte de estos son tan importantes que son superados únicamente por el Café oro, el cuál es un cultivo privilegiado en el país, tanto por lo diverso de sus líneas de crédito como la cantidad y calidad de la asistencia técnica que recibe.

Un factor importante en el significativo aporte de los granos básicos al PIB es la cantidad grande de pequeños agricultores que están diseminados en todo el país los cuales no están dotados de ningún incentivo, aportan un valor que aunque grande, tiende poco a poco a reducirse, pues desde su leve aumento en 1995 (1379.3 millones) posterior a su caída en 1994 (1206.9 millones), los valores se han reducido en 77.8 millones de colones con respecto a 1997 (1296.5 millones).

FIGURA 3
EL SALVADOR: TASAS DE CRECIMIENTO COMPARADAS DEL PIB, PIBA Y PIBGB EN EL PERIODO 1994 - 1998



Fuente: TECHNOSERVE 1999

Con relación a la variación en su aporte que originan los granos básicos al sector agropecuario se pudo determinar que su tendencia es a disminuir en los últimos años del período 1993 al 97 y su aporte promedio fue del 10.2% del PIBA (FIGURA 3) La información anterior coincide a la presentada en el CUADRO 4.

1.10 PRODUCCION NACIONAL DE GRANOS BASICOS

La producción nacional de granos básicos de maíz, frijol y arroz del período 1994-98, muestra una tendencia negativa siendo la cosecha de 1994/ 95 que posee la tasa negativa más alta 21.6% aun teniendo un leve aumento de 1.7% en su superficie y en una reducción considerable de 11.9% en su rendimiento, contrario a la cosecha 1995/ 96, desde luego considerando que el rubro de los granos posee una fuerte influencia de las condiciones climáticas que le pueden perjudicar y/o beneficiar; donde se aumentó la producción en un 25.5% y disminuyó la superficie en un 9.8% y aumentado en su rendimiento en 25.1% con similar comportamiento a la siguiente cosecha. Ninguno de los años presentados (CUADRO 5), tiene una tendencia positiva en sus tres variables principales (producción, superficie y rendimiento); por el contrario el período 1996/97 y 1997/98, presentan variaciones negativas en sus tres variables y que para el año 98, su producción decreció en un 11.1%, superficie en 13% y el rendimiento en 16.6%; todo lo anterior muestra un comportamiento negativo del subsector, en los años estudiados.

Particularmente en el caso de maíz, la cosecha 1995/96, fué el más productivo con un 34.7% de incremento a "pesar de haber reducido la superficie en un 6.6%, pero aumentado su rendimiento en un 44%; el resto de los años, han mostrado tendencias muy negativas, en el año 98, aún y cuando se incrementa la superficie (9.7%), tanto su producción y rendimiento (19.4% y 25.6%) estuvieron por debajo del año anterior que también tuvo un comportamiento negativo (CUADRO 5).

En el caso del frijol, en el año 1997 indica ser uno de los más positivos al ver incrementada su producción, superficie y rendimiento en (15.6%, 11.7% y 3.9% respectivamente), similar al año 98 pero con disminución en su rendimiento del 6.7% contrario a los años 95 y 96 que fueron completamente negativos (CUADRO 5).

CUADRO 5

EL SALVADOR: PRODUCCION, SUPERFICIE Y RENDIMIENTO DE GRANOS BASICOS
 Años Agrícolas 1993/94 a 1997/98 Período (31 Julio - 01 Agosto)
 Años Calendario 1994 a 1998

RUBROS / PERIODO	1993 / 94		1994 / 95		1995 / 96		1996 / 97		1997 / 98		
	QQ	VARIA %	QQ	VARIA %	QQ	VARIA %	QQ	VARIA %	QQ	VARIA %	
MAIZ											
Production Miles QQ	13,698.5	(10.7)	10,449	(23.7)	14,071.3	34.7	13,694.8	(2.7)	11,035.9	(19.4)	
Superficie Miles Mz	439.5	(4.1)	450.4	2.5	420.8	(6.6)	398.7	(5.3)	437.4	9.7	
Rendimiento QQ/ Mz	31.2	(6.9)	23.2	(26.3)	33.4	44	34.3	2.7	25.2	(26.5)	
FRIJOL											
Production Miles QQ	1,350.9	0.3	1,334.3	(1.2)	1,111.1	(16.7)	1,284.9	15.6	1,467.6	41.2	
Superficie Miles Mz	106.2	(6.1)	106.1	(0.1)	86.6	(18.4)	96.7	11.7	118.5	22.5	
Rendimiento QQ/ Mz	12.7	6.7	12.6	(0.8)	12.8	(22.9)	13.3	3.9	12.4	(6.7)	
ARROZ GRANZA/ ORO											
Production (G) Miles QQ	1,619	3.5	1,405.2	(13.2)	1,111	(20.9)	1,202	8.2	1,436	19.5	
Production (O) Miles QQ	1,052.3	1.9	813.1	(19.9)	666.6	(20.9)	760.9	6	781.3	10.5	
Superficie Miles Mz	22.6	(4.2)	21.3	(5.7)	13.7	(35.7)	15.3	11.7	21.2	38.6	
Rendimiento QQ/ Mz	71.6	8	66	(7.8)	81.7	22.9	78.6	(3.1)	67.6	(14)	
TOTALES											
PRODUCTION MILES QQ*	16,101.7	(9.1)	12,626.4	(21.6)	15,849.6	25.5	15,740.5	(0.7)	13,939.5	(11.1)	
SUPERFICIE MILES MZ	568.3	(4.5)	577.8	1.7	521.1	(9.8)	510.7	(2)	577.1	(13)	
RENDIMIENTO medio QQ/ Mz	38.5	29.6	33.9	(11.9)	42.4	25.1	42.1	(0.7)	35.1	(16.6)	

* No incluye arroz granza

FUENTE: Anuario estadístico 97

SIC - DGEA - MAG

Revista trimestral BCR En / Ab - 98

Para el caso del arroz, se tomó el arroz granza como producción en bruto y el arroz oro que va al consumo humano. Esta producción se ha visto favorecida en los dos últimos años 97 y 98, mostrando rendimientos negativos en 3.1% y 14% respectivamente, similar al año 94 pero con una disminución en la superficie cultivada de 4.2%, luego los años 95 y 96 han sido completamente negativos (CUADRO 5).

Dentro de la producción se consideran tanto los elementos de la producción como de las importaciones:

a) **DISTRIBUCION GEOGRAFICA, ESTACIONALIDAD SUPERFICIES, COSECHAS Y
RENDIMIENTOS DE LOS GRANOS BASICOS EN EL SALVADOR**

La producción de granos básicos, se encuentra distribuida a lo largo del territorio nacional; sin embargo existe cierto grado de concentración para cada cosecha.

- **RUBRO MAIZ**

Las principales zonas ó regiones (1), productoras de maíz (ANEXO - 19), son la región IV (comprende los departamentos de Usulután, San Miguel, La Unión y Morazán), conocida como la zona ORIENTAL, con una productividad de 4,486,595 qq equivalente a 32.8% de la producción nacional (13,694,800 qq), y una superficie de 155,725 Mz con una proporción del 39.1% del área total cultivada (398,700 Mz), considerándose de esta manera la región más productiva del país. La región I (aglomera a los departamentos de Santa Ana, Ahuachapan y Sonsonate), comúnmente conocida como zona OCCIDENTAL y la región II (une los departamentos de la Libertad, San Salvador Chalatenango y Cuscatlán), reconocida como zona CENTRAL, representa proporciones similares en su producción (25.2% y 24.9% respectivamente), y superficie cultivada (21.7% y 22.1% correlativamente); siendo la región III que comprende (los departamentos de La Paz, San Vicente y Cabañas), llamada también zona PARA CENTRAL, proporcionalmente la de menor producción y superficie cultivada (17.1% y 17.2% respectivamente) (CUADRO 6).

De acuerdo a las cosechas anuales de Maíz y (CUADRO 7); la primera cosecha representa el 86% de la producción, equivalente a 11,778,200 qq de los 13,694,800 qq. de la producción total, luego la segunda y tercera cosecha con 11.3% y 2.7% de la producción nacional.

1. Clasificación se basa en la división realizada por la Dirección General de Economía Agropecuaria

La producción nacional de maíz, tiene un aporte considerable en la productividad por el uso de semilla mejorada (híbrida), aportando 7,211,492 qq. equivalente al 52.7% de la producción total, con un rendimiento de 8.9 qq superior, al rendimiento de semilla nacional de 30.2 qq/Mz. (CUADRO 8).

CUADRO 6
EL SALVADOR: REGIONES PRODUCTORAS Y SUPERFICIES SEMBRADAS DE MAIZ

REGIONES	I	II	III	IV	TOTAL
PRODUCTION QQ	3454650	3405755	2347800	4486595	13694800
PROPORCION %	25.2	24.9	17.1	32.8	
SUPERFICIE Mz	86525	87950	68500	155725	398700
PROPORCION %	21.7	22.1	17.2	39.1	

FUENTE: ANUARIO ESTADISTICO 96/97

CUADRO 7
COSECHAS ANUALES DE MAIZ

PRODUCCION	PRIMERA	SEGUNDA	TERCERA	TOTAL
VOLUMEN QQ	11778200	1541400	375200	13694800
PROPORCION %	86	11.3	2.7	-

FUENTE: ANUARIO ESTADISTICO 96/97

CUADRO 8
TIPO DE SEMILLA SEMBRADA DE MAIZ

CONCEPTO	HIBRIDO	NACIONAL	TOTAL
VOLUMEN / PROPORC. QQ - %	7211492 (52.7)	6039747 (47.3)	13694800
SUPERFICIE Mz	184310	214390	398700
RENDIMIENTO QQ / Mz	39.1	30.2 *	34.3

FUENTE: ANUARIO ESTADISTICO 1996/97

* Diferencia

- RUBRO FRIJOL

En el país las principales zonas cultivadas de frijol para el año 97 (ANEXO - 20), son la zona II, con una productividad de 506,800 qq que equivale a un 39.44% de la cosecha del país y un área de 36,350 Mz. cultivadas que equivale a un 37.6% de la superficie total. Luego la región I posee el 35.7% de la producción

y 35% de la superficie total, la región III y IV poseen el 15% y 12% de la superficie cultivada y 15% y 9.8% de la producción total (CUADRO 9).

CUADRO 9
EL SALVADOR: REGIONES PRODUCTORAS Y SUPERFICIES SEMBRADAS DE FRIJOL

CONCEPTO		I	II	III	IV	TOTAL
PRODUCCION	QQ	459080	506800	193220	125800	1284900
PROPORCION	%	35.73	39.44	15.04	9.79	-
SUPERFICIE	Mz	33850	36350	14500	12000	96700
PROPORCION	%	35	37.6	15	12.4	-

FUENTE: ANUARIO ESTADISTICO 1996/97.

Para la segunda cosecha de acuerdo con el CUADRO 10, se obtiene la mayor productividad, en 1,134,900 qq que representa el 88.3% de 1,284,900 de la cosecha nacional y abarcando el 86.55% del área total cultivada; en la primera cosecha se obtuvo el 100% de la producción y el 11.9% de la superficie cultivada con el menor rendimiento, a diferencia de la tercera cosecha con el mejor rendimiento de 14.5 qq/Mz, pero con la menor producción y superficie cultivada, 1.7% y 1.55% respectivamente (CUADRO 10).

CUADRO 10
COSECHAS ANUALES DE FRIJOL

COSECHA NUMERO	SUPERFICIE		PRODUCCION		RENDIMTO.
	Mz	%	QQ	%	QQ/Mz
PRIMERA	11500	11.89	128200	10	11.1
SEGUNDA	83700	86.55	1134900	88.3	13.6
TERCERA	1500	1.55	21800	1.7	14.5
TOTAL	96700	100.0	1284900	100.0	13.3 *

FUENTE: ANUARIO ESTADISTICO 1996/97

* Diferencia

RUBRO ARROZ

El arroz junto con el maíz ocupan el primer lugar de los cereales que se consumen en la dieta alimenticia a nivel internacional y de acuerdo con el CORECA, el mercado se caracteriza por una alta concentración en la producción, alto consumo y un número reducido de agentes que se dedican a las exportaciones.

La principal zona productora de arroz (ANEXO - 21), y de acuerdo al CUADRO 11 es la región II, con una producción en granza de 578,000 qq. equivalente al 48.1% de la producción total (1,202,000 qq), y un 44.4% de la superficie total (15,300 Mz), además de obtener el mejor rendimiento de 85 qq granza/Mz. La región III y IV representan un 24.9% y 22.9% respectivamente de la productividad nacional, y la región I con solo un 4.1% de producción en granza y la de menor rendimiento 70.6 qq/Mz.

CUADRO 11
EL SALVADOR: REGIONES PRODUCTORAS Y SUPERFICIES SEMBRADAS DE ARROZ

REGIONES NUMERO	SUPERFICIE		PRODUCCION		RENDIMIENTO
	Mz	%	QQ /GRANZA	%	QQ GRANZA/ Mz
I	700	4.58	49400	4.11	70.6
II	6800	44.44	578000	48.09	85
III	4100	26.8	298900	24.87	72.9
IV	3700	24.18	275700	22.94	74.5
TOTAL	15300	100.0	1202000	100.0	78.6 *

FUENTE: ANUARIO ESTADISTICO 1996/97.

* Diferencia

b) IMPORTACION DE GRANOS

Las producciones traídas de otros países de la región del continente, como son: Nicaragua, Guatemala, Estados Unidos y otros países, se incrementaron en 1997 en un 164.3% a excepción del arroz oro que disminuyó en un 61.3%. En el caso del maíz para consumo humano, la tendencia de las importaciones indican una alza variable a lo largo del período 1994 - 98 con excepción del año 96 en donde la variación fue favorable en un 64.06%. Esta tendencia muestra la insatisfacción del mercado ante la demanda creciente de este producto para la industrialización (Fabricación de harinas). El frijol por su parte a mostrado una disminución constante en las importaciones desde el año 95 hasta llegar al año 97 en donde aumento la necesidad de importar dicho grano, debido a la escasez, debido a los fenómenos climatológicos, posteriormente en el año 98 se asume nuevamente la tendencia a disminuir los volúmenes importados lo cual muestra la eficiencia de los productores para satisfacer progresivamente las necesidades del mercado. El rubro del arroz, muestra la poca dependencia que tiene con el grano extranjero, pues las tendencias de las



importaciones ha disminuido a partir del año 97 (-61.3%), hasta el 98 (-54.1%), no así la modalidad del arroz granza el cual si bien caminaba hacia una baja en el año 96 (6.8%), aumento repentinamente en el 97 hasta un 51.7, lo cual se explica por las pérdidas ocurridas por los agricultores en ese año y las necesidades de procesamiento que los molinos requieren (CUADRO-12).

El importe de granos y en especial del maíz amarillo, es prácticamente difícil de superar, ya que el país casi no se produce esta clase de maíz; pero en el caso del maíz blanco cuyo importe total del año 1994 al 98 fué de 4321424 QQ, costando al país en divisas \$181,533,213 siendo su valor por quintal de \$42, pero para el país el costo por quintal es de \$103.63 lo que significa que producir en el país esos 4.3 millones de qq costaría \$447,289,169.10 que equivale a un incremento del 246.4%. De igual manera para los mismos años en el frijol se importaron 588060 QQ tuvo un valor de \$100,020,185.- con un precio de \$170.- por quintal; para el país el costo por quintal es de \$244.68, producir los 588060 qq costarían unos \$143,886,520.80, equivalente a un 143.9% de aumento en los costos. La diferencia se dá básicamente en el arroz, donde el importe en el periodo se elevó a 2004112 QQ valorado en \$210,166,079.- cuyo valor por quintal es de \$104.87; pero para el país esta cuesta \$77.26 (es menor en un 73.6%) y los 2.0 millones de quintales costaría un monto total de \$154,837,693.10, reflejando una disminución del 73.7% en los costos de producción.

El nivel de dependencia alcanzado en los últimos años en El Salvador y sus altas tasas de incidencia en el consumo interno, tanto para el consumo agroindustrial como humano, son para el año 1997 del 50.25% de los granos disponibles para el consumo y un 30.1% para el año 95 y cuya tendencia ha sido al incremento, de la importaciones de estos años un 66.1% y 51.2%, corresponden a maíz amarillo, que vá dirigido al consumo agroindustrial. En los años 1994 y 96 las importaciones han sido menores (14.72% y 24.8% respectivamente) (CUADRO - 13). Todo lo anterior indica la pérdida gradual en la capacidad productiva, como efecto de políticas macroeconómicas no apropiadas para el subsector de granos básicos que desestimula la producción interna e incentivan al comercio de importaciones. He aquí la enorme diferencia

CUADRO 12

EL SALVADOR : IMPORTACIONES ANUALES DE GRANOS BASICOS
 Periodo- Años calendario 1994 - 1998 (QQ - colones)

AÑOS / VALOR	T I P O D E G R A N O										TOTAL POR AÑO
	MAIZ BLANCO		MAIZ AMARILLO		FRIJOL ROJO		ARROZ ORO		ARROZ GRANZA		
(¢)	QQ	ARIA %	QQ	VARIA %	QQ	VARIA %	QQ	VARIA %	QQ	VARIA %	
1994	267,914		1717,745		215,268		168,990		*	*	2369,917
¢	17,291,298		90,583,460		19,971,665		25,663,366		*	*	
1995	1617,469	503.7	2240,942	42.1	93,151	(56.7)	181,838	7.6	433,179		4766579
¢	104,141,088		130,457,200		15,437,230		25,593,455		38,878,779		
1996	462,308	(64.6)	2,661,543	9.0	72,437	(22.2)	275,469	51.5	462,776	6.8	3,934,533
¢	36,848,166		212,349,196		14,786,779		38,347,473		48,394,806		
1997	1,703,240	268.4	5,232,453	96.6	165,113	127.9	106,708	(61.3)	701,887	51.7	7,919,401
¢	183,759,301		323,515,929		39,036,149		34,248,438		76,481,678		
1998**	270,493	(84.1)	1,488,662	(71.5)	42,091	(74.5)	49,015	(54.1)	406,270	(42.1)	2,256,531
¢	23,068,601		87,684,298		10,788,362		9,013,125		46,410,816		
TOTAL	4,321,424		13,541,345		588,060		782,020		2,004,112		21,236,961
TOTAL	181,533,213		844,590,077		100,020,185		122,865,857		210,166,079		1459,175,411

* No se reportó información

** Reportado hasta el mes de Junio

FUENTE: SIC- DGEA- MAG.

CUADRO 13

EL SALVADOR: INFLUENCIA DE LAS IMPORTACIONES DE GRANOS BASICOS EN LA PRODUCCION NACIONAL

CONCEPTO/ AÑOS	1994	1995	1996	1997
IMPORTACION QQ *	2369917	4766579	3934533	7909401
PRODUCCION QQ	16101750	15849600	15849600	15740560
VARIACION %	14.72	30.1	24.8	50.25

* Incluye maíz amarillo (66.1% y 51.2%) para los años 97 y 95

FUENTE: Sistema de Información Comercial (SIC), de la DGEA del MAG; y del Anuario Estadístico 1996/97

entre los rubros que son apoyados financieramente y si existiera el incentivo financiero a rubros como el arroz se motivaría a una mayor producción que disminuya o elimine las necesidades de importación, implicando esto una inversión para el país.

1.11

DESTINO DE LA COSECHA DEL PRODUCTOR

La producción que es sacada por los agricultores en período de cosecha tiene como meta el autoconsumo del agricultor, para la agroindustria (concentrados y otros), el comercio exterior y el interior.

De acuerdo a los niveles de producción en el subsistema de autoconsumo con ventas, se estimó que el productor de maíz, destina un 42% de la producción a la venta, el productor de frijol el 25% y en arroz no se estimó autoconsumo (1)

En los subsistemas familiares, se estimó que los productores de maíz comercializan el 44.8% de la producción, en frijol el 60.7% y el de arroz en 100%

Dentro del subsistema de propiedades medias, los productores de maíz venden el 76.5% al 100% de la Producción, el productor de frijol el 18.8% y el del arroz venden el 100%

1.- Todos los datos presentados, están basados en una muestra del tipo de productores por subsistema (CADESCA, 1991), y representa la venta para el consumo interno de los productores a la intermediación (transportistas).

Las cooperativas de la Reforma Agraria en forma colectiva venden el 100% de las producciones de maíz frijol y arroz (ARAGON, 1996).

1.11.1

EXPORTACIONES

El país históricamente ha sido deficitario en producción de granos básicos, por ello sus oportunidades de exportación, se reducen a tres productos, maíz, frijol y arroz, habiéndose comercializado de 1994 al 97, en maíz blanco 170883 qq; frijol (rojo y negro), 177,476 qq y arroz oro con 76,808 qq. Las exportaciones de maíz se incrementó en 1996 en un 34.88% respecto al año 1995, llegando a un 115.7% en el año 97. En el frijol rojo se elevó a un 240% en el año 96, cayendo a 61% en el 97, lo mismo ocurre con el arroz llegando a un total de 811 qq en el año 97. Solo el maíz alcanzó ascensos en sus exportaciones. Las exportaciones de estos granos al extranjero es a causa de un mercado étnico en Estados Unidos, Suecia y Australia de población salvadoreña provocando, comercio constante aun cuando la producción es insuficiente y debe posteriormente incurrir en las importaciones para suplir la demanda interna (CUADRO 14).

CUADRO 14

EL SALVADOR: EXPORTACIONES ANUALES DE GRANOS BASICOS
Periodo 1994 / 97. (quintales / colonos (millones))

TIPO DE GRANO EXPORTADO									
AÑOS	MAIZ BLANCO		FRIJOL ROJO		FRIJOL NEGRO		ARROZ		TOTAL
	QQ	%	QQ	%	QQ	%	QQ	%	
1994	*	*	15556	-	*	*	44511	-	60067
1995	1495	-	19680	-	44274	-	22786	*	88235
1996	53648**	34.88	66921	240	4733	(89.3)	8700		134002
1997	115740	115.7	26078	(61.0)	234	(95)	811	(90.7)	142863
Volumen	170883		128235		49241		76808		

* No se reportó

** El 39.86% del 34.88 corresponde a maíz amarillo

FUENTE: SIC de la DGEA del MAG

1.12

BALANCE COMERCIAL DE GRANOS BASICOS

El Salvador se ha dicho ser un país con características agrícolas, pero dicha mención se pone entre dicho, al determinar el decrecimiento en su capacidad productiva, esta afirmación se sustenta en la relación importación - exportación de los años 1994 al 97, estas son de 39:1; 54:1; 29: 1 y 55:1 (CUADRO-15) de los granos básicos en los años 95 y 97. Esa relación de lo que se compra a lo que se vende y produce, indica que el consumo nacional ha dependido de las importaciones realizadas y aunque en los 3 años anteriores esa relación es menor, es siempre de considerable importancia, en términos de fuga de divisas para el país.

CUADRO 15**EL SALVADOR: BALANCE COMERCIAL DE GRANOS BASICOS**

Período 1994 - 1997 (QQ / ₡)

CONCEPTOS	A Ñ O S							
	1994		1995		1996		1997	
	QQ	₡	QQ	₡	QQ	₡	QQ	₡
EXPORTACION	60067	4466944	88235	-	134002	18087722	142863	-
IMPORTACION*	2369917	153509789	4766579	314507752	3934533	350726420	7909401	647041495
SALDOS	2309850	149042845	4678344	-	380531	332638698	7766538	-
RELACION	39 : 1		54 : 1		29 : 1		55 : 1	

* Incluye maíz amarillo.

FUENTE: SIC - DGEA - MAG

1.13

LA BOLSA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN EL SAVADOR

La Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador (BOLPROES), Es una institución privada de reciente constitución, la cual inició su primera rueda de negociación en Julio de 1995, con la participación de dos firmas o casas corredoras: La Internacional de Productos y la Cooperación de Productos S.A. ; las ruedas de negociación se hicieron inicialmente dos veces por semana, iniciando sus operaciones; transando granos básicos (maíz, frijol, maicillo, arroz y café).

1.13.1

LA BOLSA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS INTERNAMENTE

Una de las características de la Bolsa es el anonimato, hay un secreto profesional de los puestos que no revelan la identidad del comprador ni del vendedor, la negociación se verifica interpuestos: por medio de los puestos de Bolsa registrados y sus corredores autorizados.

La Bolsa es el facilitador del lugar para las negociaciones (Corro), los intermediarios son los puestos de Bolsa a través de sus agentes corredores. Las condiciones de negociación están contenidas en el reglamento interno de la Bolsa aprobados por el Banco Central de Reserva (BCR) y por la Asamblea Legislativa Salvadoreña en Agosto del año 1997, que debe de ser conocido por todos los actores que ván a estar en el Corro, el lugar de las negociaciones.

Para poder constituir un puesto de Bolsa se deben cumplir ciertos requisitos:

- Constituirse como una sociedad anónima dedicada exclusivamente a negociar en la Bolsa.
- Al menos uno de los socios del puesto debe ser al mismo tiempo, socio de la Bolsa.
- Contar con un capital social totalmente pagado de \$300,000 o su equivalente en dolares
- Constituir ante la Bolsa, un fondo de garantía por \$250,000.

Actualmente se trabaja con comisiones para establecer normas de calidad que pretende la Bolsa, para facilitar la descripción de los productos y su negociación. Para garantizar el proceso, los puestos de Bolsa deberán tener agentes de campo que sepan de granos y puedan certificar los volúmenes y calidades ofrecidas por que al tomar ese producto para ofrecerlo en la Bolsa, los puestos responden con la garantía en la Bolsa.

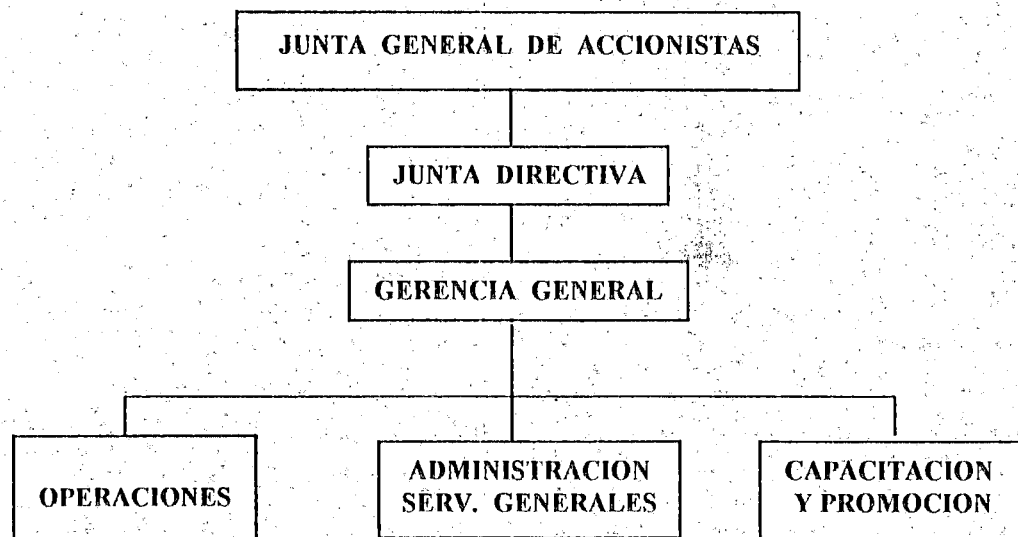


FIGURA 4
EL SALVADOR: ORGANIGRAMA OPERATIVO DE LA BOLPROES

Este fondo de garantía sirve para responder cuando una persona no cumple o no llena los estándares fijados

en la negociación, entonces se acude a una "Cámara Arbitral", la cual manda a efectuar un análisis del producto para establecer si corresponde a las características negociadas. En caso de no corresponder, se hace uso de las garantías o se impone castigo al puesto.

La actual composición organizativa de la BOLPROES (FIGURA 4), es relativamente pequeña pues ya que las unidades expuestas realizan otros tipos de responsabilidades para maximizar sus ocupaciones, pero que actualmente se están realizando los cambios pertinentes para mejorar y optimizar su estructura organizativa.

1.13.2 EXPERIENCIA DE UN CORREDOR DE BOLSA

Las Casas Corredoras son la unidad dinámica del sistema Bursátil de comercialización y por lo cual es importante la opinión de un agente Corredor de Bolsa sobre cuestiones muy puntuales como por ejemplo los obstáculos ó dificultades que éstos han tenido para poder incorporar al sector de productores (campesinos individuales y colectivos) este opina que entre los principales inconvenientes que los productores tienen para poder aceptar un nuevo mecanismo de comercialización que reduzca los problemas que enfrentan los productores en la comercialización tradicional a través de los intermediarios, es la que tanto productores cooperativistas e individuales es que éstos están intervenidos o presionados por los intermediarios y los bancos con sus intereses que los obligan en muchas ocasiones a rematar sus cosechas e incluso hasta plantaciones en pie, además de recalcar que un factor limitante para que los cooperativistas puedan negociar a través de la Bolsa, es su sistema de organización, donde las decisiones se toman en pleno, lo que es imposible para la Bolsa, pues en ésta, una decisión es tomada entre 10 y 20 segundos y por una sola persona y no por un colectivo, prueba de ello es que la casa corredora ha tenido muchos mandatos de negociación pero ninguno se ha concretado con los productores, pero sí con los comerciantes.

En relación al costo del transporte que ellos como empresa cobran a sus usuarios por transportar sus mercancías (granos agranel), es de ₡3.-/qq por distancias entre los 10 y 40 kms de carretera en buen estado y para distancias considerables por ejemplo del Puerto de Acajutla a Ciudad Barrios un flete de ₡8.-/qq, todo esto se cobra al momento de cerrar la negociación en el Corro de la Bolsa y para efecto de mantener el secreto Bursátil, en este caso el Corredor pone el transporte para no correr el riesgo que puedan conocerse tanto comprador como vendedor ya que a estos solo les interesa transar y obtener un buen precio por la

negociación, por lo que el secreto Bursátil es la garantía del Corredor para poder volver a negociar nuevamente con ambos.

De acuerdo a este, la Bolsa sustenta más su éxito en el Mercado Primario (MP), representado por las donaciones en especie que realizan instituciones y gobiernos extranjeros para apoyo a programas del gobierno salvadoreño y que son monetizados a particulares para que el gobierno tenga liquidez y pueda echar mano de ese dinero, en este caso el MP afecta a las casas corredoras pues en el proceso unas casas se favorecen más que otras, si de una donación de 70,000 qq en especie, se distribuyera a las siete casas existentes, todas se beneficiarían por igual para que cada una pueda obtener una utilidad y un servicio que prestar, a una comisión más baja que la Bolsa en sí (1.5% a Corredores y a un 3% de la Bolsa) (OLIVARES, 1998). Comunicación Personal.

1.13.3

BOLSA COMO REFERENCIA

Dado que la Bolsa debe de estar informando periódicamente sobre los productos negociados en cuanto a precios, en el país, los cuales pueden ser tomados como precios de referencia por todos los productores (negocien o no en la Bolsa), para no rematar su cosecha, lo que constituye un beneficio indirecto de las operaciones de la Bolsa.

El comportamiento del mercado, giraría entorno a los precios transparentes, a los precios del mercado que estarían fijados en la Bolsa al momento de cerrar las negociaciones, y que al consultar los interesados las operaciones, se esperaría que los pequeños productores se vayan acercando a los diferentes corredores o agentes de los puestos, para vender con beneficios sus productos "de eso se trata".

Una de las principales dificultades para una operación más efectiva de la Bolsa es la ausencia de la infraestructura para la prestación de servicios de comercialización (limpieza, secado, clasificación y almacenamiento) para los pequeños y medianos agricultores. Para superar esta dificultad, la Bolsa actuará a través de sus puestos que son empresas comerciales prestadoras de servicios. Para dotar estos puestos de infraestructura para el acondicionamiento y manejo de los productos, se propuso al MAG que le brinde prioridad a estos puestos en la compra de las infraestructuras comerciales del Estado (silos, centros de acopio, plantas de clasificación y de empaque entre otros) en el proceso de privatización del ex-IRA (INSTITUTO INTERAMERICANO, 1997)

SEGUNDA PARTE

2 ANALISIS DE LA INFORMACION DE CAMPO SOBRE LA COMERCIALIZACION DE MAIZ, FRIJOL Y ARROZ EN EL SECTOR COOPERATIVISTA DE EL SALVADOR

En este apartado se expondrán todos aquellos aspectos y variables contemplados dentro de la boleta que sustrajo la información de todos aquellos productores organizados, que aportarán sus conocimientos para darle validez y credibilidad a los resultados que de ella se han originado, así como el procedimiento utilizado para la obtención de los mismos que tiene su base sobre el procedimiento protocolar que dió origen a este trabajo de investigación de naturaleza económico-social, en el campo de la agricultura y en particular de la comercialización de los granos básicos.

2.1 METODOLOGIA DE TRABAJO

Con el objeto de dar respuesta a los problemas planteados en el presente documento, el cual está vinculado a los factores de la comercialización en los granos básicos (maíz, frijol y arroz), se hizo uso de una serie de métodos, técnicas e instrumentos que facilitarón la elaboración del trabajo, prosiguiendo de la siguiente manera:

- a) **Registros y Estadística;** proporcionadas tanto por instituciones gubernamentales como no gubernamentales.
- b) **Investigación Bibliográfica;** información proveniente de libros, tesis, y documentos de trabajo (fuentes secundarias).
- c) **Estudio de Casos Específicos;** se seleccionaron todas aquellas fuentes (primarias), que permitieron tener una apreciación más concreta de las experiencias en el área de comercialización y básicamente de granos básicos, para lo cual se hizo uso de la encuesta (ANEXO - 22), así como de la entrevista.
- d) **Análisis Histórico;** la información sobre maíz, frijol y arroz, obtenidas de las encuestas, se comparó con los records de negociación registrados en la Bolsa de Productos Agropecuarios, para los mismos productos y en las mismas fechas, obteniendo de esta manera cual de estas dos formas de comercialización ofreció los mejores precios al productor de ese momento

- La localización geográfica de la investigación se ubicó en las tres zonas o regiones y en 11 departamentos del país a excepción de Cabañas, Santa Ana y Morazán. El procedimiento estadístico para establecer el tamaño de la muestra a encuestar que se plasma en el ANEXO - 23, donde se determinaron 67 encuestas que fueron distribuidas de manera planificada y coordinada con las cooperativas pertenecientes a dos federaciones de cooperativas de la reforma agraria (FESACORA Y FEDECOOPADES), que tienen asociados en todo el territorio salvadoreño escogiendo únicamente las productoras de granos básicos, quedando distribuidas al final de la siguiente manera: zona Central 50.7% equivalente a 34 encuestas; zona Oriental con 28.4% equivalente a 19 encuestas y la zona Occidental con 20.9% equivalente a 12 encuestas; Esta distribución obedece al número de cooperativas granaleras existentes en cada zona procurando una proporcionalidad en las muestras.

Con respecto a las variables que se incluyeron para fundamentar el trabajo de investigación, se encuentran:

- a) **Formas de Comercialización;** vías o canales utilizados por los productores para comercializar sus productos.
- b) **Precios de Venta;** precios obtenidos por los productores en la venta de sus productos (maíz, frijol y arroz).
- c) **Transporte;** medios utilizados por los productores para llevar sus productos al lugar de venta.
- d) **Almacenamiento;** infraestructura empleada por los productores para almacenar sus granos.
- e) **Producción;** superficie, volumen y rendimiento obtenidos en la cosecha 1996 / 97 por las cooperativas.

2.2

ASPECTOS GENERALES DE LA MUESTRA

Este trabajo de investigación persigue determinar cual es el comportamiento de dos sistemas de comercialización, muy diferentes en sus recursos y procedimientos; para lo cual es necesario conocer de los involucrados en la investigación los aspectos de la forma de como es utilizada la tierra y de lo que de ella obtienen así como esta, es aprovechada comercialmente por los protagonistas del estudio.

2.2.1 TENENCIA INDIVIDUAL DE LA TIERRA PARA LOS SOCIOS DE LAS

COOPERATIVAS GRANALERAS

El área disponible para que los socios de las cooperativas realicen las actividades agrícolas que ellos crean conveniente, fluctúa dependiendo del tamaño de toda la propiedad o el número de socios que conforman a estas

estas organizaciones. Estas parcelas conforman la tenencia individual a que cada uno de los miembros de la cooperativa tiene derecho en caso de disolución de la asociación.

Algunas cooperativas de nuestro país no han definido hasta la fecha el área que les corresponde a cada socio y realizan una parcelación del área cultivable para que sus socios puedan cultivar ya sea para subsistencia o la comercialización de sus cosechas.

La zona Central muestra (ANEXO - 24), una definición de todas las áreas individuales para los socios de las 34 cooperativas de las cuales un 29.4%, representan a aquellas asociaciones cuya tenencia individual comprende un área menor a 1 mz, el 42.2% corresponde a las cooperativas que dividen las áreas de sus socios entre 1 y 2 mz, para concluir con un 29.4% de las cooperativas cuya tenencia individual está arriba de 2 mz.

En la zona Occidental, las áreas menores a 1 mz, representan un 7.1%; las áreas comprendidas de 1 a 2 mz. conforman un 57.2% y 35.7% respectivamente, al igual que en la zona Central no hay ninguna cooperativa que no haya dividido las áreas para sus socios. La zona Oriental es la única que muestra cooperativas que no han definido las áreas individuales y representan un 31.6% de un total de 19 asociaciones encuestadas, el resto se dividen en áreas de 1 a 2 mz y más de 2 mz (36.8% y 31.6% respectivamente), sin encontrar alguna en la cual el área individual sea menor a 1 mz.

Analizando de manera general, la forma en que las cooperativas designan el área individual de sus socios encontramos que las áreas de 1 a 2 mz., predomina con un 34.3%, seguida por las que cuentan con más de 2 mz. con 31.3% concluyendo con las de menos de 1 mz. y las que no están repartidas con un 16.4% y un 9% respectivamente.

La información anterior puede considerarse positiva pues indica que las áreas de 1 mz en adelante predominan sobre el resto; dicha ventaja favorece a los agricultores en forma individual para la realización de una agricultura que genere producto para el autoconsumo y la comercialización

2.3

PRODUCCION

En esta parte de la investigación se expoudrán aspectos relacionados con las áreas de producción, de las producciones obtenidas así como de los rendimientos alcanzados durante ese período.

2.3.1 ANALISIS DE LAS AREAS DE PRODUCCION DE GRANOS BASICOS EN LAS COOPERATIVAS DEL SECTOR REFORMADO

Para la obtención de volúmenes comerciales de cosecha, es importante e indispensable tener un acceso adecuado al recurso tierra, lo cual representa el problema más característico y delicado de los productores de granos básicos en El Salvador, a pesar de esto, la producción nacional de granos es suficiente para satisfacer una parte muy importante de la demanda nacional, lo cual indica que aunque las propiedades de los agricultores no son muy grandes, existe una numerosa cantidad de pequeñas parcelas destinadas a la producción nacional de granos básicos, esto puede apreciarse de igual manera en las cooperativas del sector reformado, pues se nota una marcada diferencia en las áreas cultivadas en forma individual y las colectivas (CUADRO-16), siendo esta de un 14.9% contra un 83.1% a favor de la forma individual, la cual amerita especial atención, pues existen grupos de productores organizados, los cuales tienen su base laboral, fundamentada en el trabajo comunitario o colectivo para su desarrollo como organización y por ende el de todos sus socios.

El número de manzanas cultivadas en 1996 para maíz a nivel nacional fué de 7413 Mz. en forma individual, representando el 86.2% y 1187 Mz para la manera colectiva de producción, equivalente al 13.8% de la cosecha nacional (CUADRO-16).

A nivel nacional el rubro mayormente cultivado en forma extensiva fue el maíz, con un área total de 8600 m² de las cuales 7413 m² fueron en forma individual, dejando las restantes 1187 m² para la manera colectiva de producción, siendo la zona Central la que registró el mayor porcentaje de área cultivada (52.97%) representando más de la mitad de la superficie cultivada a nivel nacional.

Por su parte el rubro de arroz se convirtió en el segundo cultivo con mayor extensión de área sembrada, teniendo un total de 573 m² que a diferencia del maíz se distribuyen en forma similar para la forma colectiva e individual de producción (58.1% y 47.9% respectivamente).

Finalmente el rubro con menor área cultivada a nivel nacional por las cooperativas fué el frijol, pues contó con un 433 para la forma individual y tan solo 5 para la forma colectiva, lo que lo convierte en un cultivo exclusivo para la producción individual.

El área cultivada para el rubro del frijol a nivel nacional, contó con 433 Mz la que representa el 98.8% de manera individual y solamente 5 Mz colectivas que equivale a un 1.2% del área nacional total.

Dentro de los tres rubros, el arroz tiene 333 Mz que representa el 58.1% del área total cultivada en forma individual y colectivamente 240 Mz con el 47.9% del área total cultivada nacionalmente (CUADRO-16).

CUADRO 16

EL SALVADOR: AREAS DE PRODUCCION DE MAIZ, FRIJOL Y ARROZ EN LAS COOPERATIVAS DEL SECTOR REFORMADO DE EL SALVADOR Cosecha 1996 - 97

ZONAS	Cooperativas	Cosecha	AREA DE MAIZ Mz.		AREA DE FRIJOL Mz.		AREA DE ARROZ Mz.		T O T A L E S				
			IND	COL	IND	COL	IND	COL	IND	COL	% I	% C	
Del País	No.	No.											
OCCIDENTE	14	1a.	972	175	150	-	20	5	1142	86.4	180	13.6	
ORIENTE	19	1a.	2069	540	47	-	-	10	2116	79.4	530	20.6	
		2a.	264	24	-	-	-	-	264	91.6	24	8.4	
CENTRO	34	1a.	3935	448	221	2	313	225	4469	86.9	675	13.1	
		2a.	143	-	15	3	-	-	158	98.1	3	1.9	
		3a.	30	-	-	-	-	-	30	100	-	-	
TOTALES	67	-	7413	1187	433	5	333	240	8179	85.1	1432	14.9	

FUENTE : BOLETA DE ENCUESTA 1997/ 98.

IND. = Individual = I
COL. = Colectivo = C

Los datos extraídos por el estudio revelan y hacen un llamado a la atención, puesto que cooperativas que poseen las ventajas de trabajar colectivamente para disminuir sus costos a través de la compra de insumos al por mayor, y lograr un aumento de las cosechas a través de una mejor asistencia a los cultivos; estas organizaciones han permitido la segmentación de la tierra en numerosas parcelas individuales y de pasar de una agricultura comercial a una de subsistencia.

2.3.2 ANALISIS SOBRE LAS PRODUCCIONES Y PERIODOS DE COSECHA DEL MAIZ, FRIJOL Y ARROZ EN LA COSECHA 1996 - 97

La producción de granos ha caracterizado por siglos a las economías Centroamericanas y que en algún momento tuvo su soporte, y hoy en las actuales condiciones a pesar de su poco apoyo sigue siendo un factor muy importante de estabilidad económica y social, prueba de ello es su aporte al PIB.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la boleta de encuesta a los productores, el caso del maíz es uno de los cultivos más producidos y la cual tiene una relación respecto al frijol y arroz de 58.4 : 1 y 8.5 : 1 respectivamente (CUADRO-17) y cuya información se puede observar más ampliamente en el ANEXO - 25 y de acuerdo a esta no se cultiva frijol y arroz en 6 y 2 departamentos del país respectivamente.

CUADRO 17

CUADRO RESUMEN
PRODUCCIONES Y PERIODOS DE COSECHA DEL MAIZ, FRIJOL Y ARROZ
 Cosecha 1996 - 97

MAIZ		FRIJOL		ARROZ	
F. COSECHA	PRODUCCION	F. COSECHA	PRODUCCION	F. COSECHA	PRODUCCION
Día Mes Año	QQ	Día Mes Año	QQ	Día Mes Año	QQ
4 - 3 - 96	1,600				
2 - 7 - 96	39,600				
1 - 8 - 96	16,000				
2 - 8 - 96	4,735	2 - 8 - 96	180	2 - 8 - 96	1,500
4 - 8 - 96	1,600	3 - 8 - 96	160		
2 - 9 - 96	4,260			2 - 9 - 96	400
3 - 9 - 96	18,144			3 - 9 - 96	1,440
4 - 9 - 96	35,826			1 - 10 - 96	3,000
2 - 10 - 96	97,250	1 - 10 - 96	100	2 - 10 - 96	400
3 - 10 - 96	1,800	4 - 10 - 96	1924	3 - 10 - 96	3,150
4 - 10 - 96	44,130			4 - 10 - 96	3,000
1 - 11 - 96	25,275	1 - 11 - 96	2,700	1 - 11 - 96	4,200
2 - 11 - 96	19,020	2 - 11 - 96	744	2 - 11 - 96	14,690
3 - 11 - 96	16,665	3 - 11 - 96	560	3 - 11 - 96	1,170
4 - 11 - 96	56,875	4 - 11 - 96	1,052	4 - 11 - 96	450
1 - 12 - 96	69,553	1 - 12 - 96	240		
2 - 12 - 96	4,800				
3 - 12 - 96	3,500				
4 - 12 - 96	8,440			4 - 12 - 96	510
1 - 1 - 97	2,800				
2 - 1 - 97	1,120				
1 - 3 - 97	240				
3 - 3 - 97	750				
4 - 3 - 97	1,800				
2 - 6 - 97	1,500				
TOTALES	447,283		7,660		52,560

FUENTE: BOLETA DE ENCUESTA 1997-98

El nivel de producción alcanzado por el grano de maíz es muy superior al alcanzado por el frijol y el arroz, de ello se desprende que el maíz alcanza el 88.8% de la producción nacional y el frijol junto con el arroz llegan al 1.4% y 9.8% respectivamente de la producción nacional (CUADRO-17); esto tiene similitud con lo presentado en los cuadros 6, 9 y 11 de la primera parte del diagnóstico, donde los rubros en estudio alcanzaron niveles de producción del 84.6%; 7.9% y 7.5% respectivamente en maíz, frijol y arroz de la cual solo el frijol presentó una diferencia sustancial entre la información obtenida de la encuesta y la presentada por la DGEA en los anuarios estadísticos.

- a) **RUBRO MAIZ** : El período en el cual se tiene una mayor recolección de maíz, es durante los meses de Noviembre y Diciembre, teniendo en el primero de estos el mayor volumen cosechado que es del 30% y en especial

en la segunda semana de ese mismo mes. Algo importante de señalar en la cosecha de este grano es lo prolongado de dicha actividad pues se dá casi durante todo el año (CUADRO-17).

Para la zona Occidental, los niveles más altos de recolección se dan en los meses de Noviembre y Diciembre y en términos generales, esta región aporta un 16.1% de la producción a nivel nacional (ANEXO - 26). Por su parte la zona Central aporta el 50.6% de la producción nacional y sus mayores niveles de recolección se dan durante la segunda semana del mes de Octubre; finalmente la zona Oriental ocupa el segundo lugar en producción con 33.3% de la producción nacional y el período de mayor colecta del grano se realizó en la cuarta semana del mes de Noviembre (ANEXO - 26)

En relación a los Departamentos más productores, para cada una de las zonas muestra para Occidente a Ahuachapán con el 57.4% del total obtenido en dichas zonas; La Central con La Paz con un 45.6% y la Libertad con el 22% y finalmente Oriente con Usulután que es considerado el mayor productor de este grano a nivel nacional con un 76.6% (ANEXO - 25)

a) **RUBRO FRIJOL** : En el caso del cultivo del frijol los períodos en los cuales se realiza mayor nivel de recolección de las cosechas es durante el mes de Noviembre con un 69.1% de la recolección total en especial durante la primera semana del mes, seguido de Octubre con un recolección del 26.4% durante su.

De acuerdo al nivel de producción muestra a la zona Occidental con un 35.3% de la producción nacional coincidiendo con el dato del CUADRO-9, donde el frijol representa al 35.7% de la producción; La zona Central produce el 49% y la zona Oriental el 15.7%.

Los niveles de producción muestran a Sonsonate con el 100% en la zona Occidental (ANEXO -26), lo cual refleja la poca información que se tiene sobre el cultivo del frijol en las cooperativas en dichas zonas; en relación a la zona Central presenta a la Libertad y San Salvador con 65.3% y 25.8% respectivamente de la recolección del grano; de igual manera que Occidente, Oriente solamente presenta a Usulután como único productor de este rubro en un 100% lo que pone de manifiesto la poca información recabada de la zona en relación al frijol (ANEXO-25).

c) **RUBRO DEL ARROZ** ; La información obtenida a través de la boleta, indica que Septiembre y Noviembre son similares en sus volúmenes de recolección con 38.5% y 39% respectivamente, en donde la 4ta. semana de Septiembre presenta el mayor nivel de recolección con 18400 qq.

Los distintos niveles de producción por zona arroja que la zona Central posee el 83.7% de la producción nacional, donde La Paz y La Libertad representan el 60.7% y 19.6% respectivamente de la producción de esa zona; Occidente con el 10.5% de la producción nacional (ANEXO - 26) y cuyo departamento con mayor producción se encuentra Ahuachapán con el 56.7% de esa producción y la zona Oriental que representa al restante 5.8% de la producción nacional de este rubro, cuyo departamento con mayor record en producción y cosecha se encuentra Usulután con el 100% de toda la zona, pues el resto de cooperativas encuestadas en la zona Oriental no cultivaban este rubro (ANEXO - 25).

2.3.2.1 DESTINO DE LA PRODUCCION DE LOS GRANOS BASICOS

Aunque el objetivo principal del presente estudio es la comercialización de los granos básicos se puede dejar a un lado, factores tan importantes como lo son el consumo de estos por parte del grupo familiar del agricultor así como la fracción destinada para la alimentación de sus animales, pues estas constituyen en muchas ocasiones la razón principal del porque se siguen cultivando estos granos, ya que se trata de la subsistencia misma del agricultor y su descendencia.

Analizando los cultivos de manera individual se encontró que el maíz difiere sustancialmente su destino dependiendo de el modo de producción (individual-colectivo), así tenemos que en términos comerciales la forma colectiva destina la mayor parte de su producción (94.14%) a la comercialización y un 5.4% al consumo, valor que resulta bajo si lo comparamos con el 40.5% que los productores individuales procuran para el consumo, limitando su volumen comercial a ún 59.5% en promedio para la venta. La cantidad de maíz utilizada para la alimentación animal no está contemplada en un valor específico por el agricultor, pues utiliza de lo destinado para el consumo familiar para dicho fin; solamente la forma colectiva de trabajo, muestra un valor específico de la producción destinada al consumo animal cuyo valor se fija en un 0.44% en promedio (CUADRO 18).

La situación del frijol en este estudio, muestra un comportamiento singular, puesto que es cultivado únicamente dentro de las cooperativas en forma individual, coincidiendo con lo que anteriormente se ha expuesto (el frijol es cultivado por numerosos agricultores en pequeñas parcelas). En cuanto a su destino en promedio se tiene que un 81% es destinado a la venta y el restante 19% al consumo familiar. Esta proporción puede reflejar un mayor consumo de frijol que de maíz, pero hay que recordar que la cantidad de productores de frijol es mucho menor que la de maíz, tenemos que según los datos, la relación de consumo maíz - frijol es de 2 a 1, aunque según

CUADRO 18

EL SALVADOR : DESTINO DE LA PRODUCCION DE MAIZ, FRIJOL Y ARROZ EN LAS DISTINTAS ZONAS DE EL SALVADOR
COSECHA 1996 - 97

ZONA	PRODUCTO	TIPO	VENTA		CONSUMO		FORRAJE		TOTAL	
			QQ	%	QQ	%	QQ	%	QQ	%
DEL PAIS	MAIZ	I	25249	44.52	31467	55.48	-	-	56716	100
		C	12500	99.76	-	-	30	0.24	12530	100
OCCIDENTE	FRIJOL	I	10800	90	1200	10	-	-	12000	100
		C	-	-	-	-	-	-	-	-
	ARROZ	I	1800	60	1200	40	-	-	3000	100
		C	360	100	-	-	-	-	360	100
	MAIZ	I	145984	64.88	79035	35.12	-	-	225019	100
		C	27570	85.91	4520	14.09	-	-	32090	100
CENTRO	FRIJOL	I	2252	66.47	1136	33.53	-	-	3388	100
		C	-	-	-	-	-	-	-	-
	ARROZ	I	22170	98.5	340	1.5	-	-	22510	100
		C	13440	100	-	-	-	-	13440	100
	MAIZ	I	81391	69.06	36459	30.94	-	-	117850	100
		C	22780	96.74	536	2.28	232	0.98	23548	100
ORIENTE	FRIJOL	I	1056	86.56	164	13.44	-	-	1220	100
		C	-	-	-	-	-	-	-	-
	ARROZ	I	-	-	-	-	-	-	-	-
		C	3000	100	-	-	-	-	3000	100

FUENTE: BOLETA DE ENCUESTA 1997-98 I= INDIVIDUAL C= COLECTIVO

la mayoría de los agricultores es que esta relación es de 6 a 1 para el consumo anual de estos granos, para una familia con un número de miembros promedio de 5, al cual se deben de destinar 18 cargas (36 qq) de maíz y 3 cargas (6 qq) de frijol. (CUADRO-18)

En cuanto al rubro del arroz, se muestra un comportamiento similar a los rubros anteriores, donde la producción individual supera a la producción en colectivo (34%), la única diferencia notable se encuentra la rigidez que los productores colectivos dan a su destino, pues el 100% de la cosecha es destinada a la venta, mientras los productores individuales venden únicamente el 79.25% y el restante 20.75% es utilizado en el consumo y/o semilla (CUADRO 18).

2.3.3 RENDIMIENTOS INDIVIDUALES Y COLECTIVOS EN LAS COOPERATIVAS

SALVADOREÑAS EN LOS CULTIVOS DE MAIZ, FRIJOL Y ARROZ Cosecha (1996-97)

Los datos de rendimientos obtenidos en el estudio muestran rendimientos promedios más altos que los presentados por el M.A.G. (CUADRO-5), pero en forma general muestran una diferencia favorable para los cultivos trabajados de manera colectiva, lo cual se explica en parte por una mejor asistencia de dichos cultivos en insumos y mano de obra, por otra parte porque generalmente las organizaciones cooperativas, destinan lo mejor de sus tierras para el trabajo colectivo, pero indistintamente del motivo que ocasione dichas ventajas, son claros los beneficios que proporciona en términos de una mejor comercialización por volúmenes grandes y la uniformidad en la calidad.

- a) **RUBRO MAIZ**; El cultivo de maíz muestra promedios generales, con cierta diferencia para las formas individuales y colectivas de producción, siendo dicha diferencia favorable para el modo colectivo con 53.9 qq/Mz. (ANEXO - 27), contra el 49.4 qq/Mz que corresponden a la forma individual. De manera más específica encontramos los mejores rendimientos en la zona Central del país, en donde se producen 55.6 qq/Mz en relación a la individual con el 51.9 qq/Mz; luego le siguen como mejores promedios los registrados en la zona Oriental del país, en donde se producen 55.6 qq/Mz. y 47.3 qq/Mz para las maneras colectivas e individuales respectivamente; finalmente se tiene a la zona Occidental, la cual muestra los rendimientos más bajos, pero a la vez los más similares en sus distintas formas de producción, ya que la producción colectiva fue de 49.6 qq/Mz y la individual de 49.1 qq/Mz.

b) **RUBRO FRIJOL** ; El Frijol muestra según el estudio, ser un cultivo básicamente producido en forma individual, aunque los datos muestren que su mayor promedio en rendimiento fué obtenido en forma colectiva con 17.5 qq/Mz, contra el 16.5 qq/Mz producidos individualmente (ANEXO - 27). La zona Oriental posee el mayor promedio en el rendimiento el cual es de 19 qq/Mz obtenido por productores individuales, sin que se reporten en esta zona datos de producciones colectivas, de igual manera la zona Occidental reporta datos únicamente para la forma individual la cual es de 18 qq/Mz. Para concluir con la zona Central, la cual es la única en presentar información de rendimientos colectivos e individuales, los cuales son 17.5 y 12.5 qq/mz, respectivamente.

c) **RUBRO ARROZ** ; En el caso del arroz, los promedios generales de rendimientos son muy similares para las dos formas de producción, inclinándose levemente a favor de la forma colectiva con 92 qq/Mz, respecto al 91.9 qq/Mz de la producción individual de este rubro (ANEXO - 27). En cuanto a los rendimientos obtenidos por zona del país, tenemos al mejor de estos, ubicado en la zona Oriental con 100 qq/Mz producidos colectivamente (aquí no se reportó producción individual); Luego tenemos Occidente con 96 qq/Mz, tanto para la forma individual como colectiva, por último la zona Central que es la que muestra mayores rendimientos en la forma individual con 87.8 qq/Mz contra 80.1 qq/Mz en la producción colectiva.

Si los altos rendimientos representan una mejor oportunidad para optar a una mejor forma de comercializar, la forma de producción colectiva tiene las mejores posibilidades por lo cual merece toda atención en este punto.

2.4

COMERCIALIZACION

En este apartado se expone la información referida a los puntos medulares de la investigación y que recoge las variables estudiada como lo son los tipos de compradores, estructuras, precios, tiempos de cosechas y ventas, lugares de venta, capacidad de beneficiado, capacidad de transporte, financiamiento, determinación de calidades, entre otros, cuya finalidad es poder ayudar a aclarar el objetivo general de este trabajo de investigación.

2.4.1 ANALISIS DEL TIEMPO TRANSCURRIDO DE LA COSECHA CON RELACION AL PRECIO DE VENTA AL PRODUCTOR

La estacionalidad en la producción de granos básicos, afecta considerablemente los precios de estos en determinados meses del año, observándose que los precios más bajos se dan en el momento en que la mayoría de productores sacan sus cosechas; de este momento en adelante, los incrementos en el precio estarán siendo afectados por los niveles de producción no alcanzados en el ciclo productivo, la especulación que puedan manejar, tanto los productores como los intermediarios y como es lógico también lo hará el tiempo, puesto que en la medida en que se aleja más del período de cosecha, el nivel de los precios se incrementará, alcanzando sus niveles más altos, al inicio del próximo ciclo productivo.

En el presente análisis se pretende demostrar que la teoría expuesta anteriormente, se utilizó como variante principal, el tiempo que los productores dejan transcurrir entre la fecha de cosecha y la fecha de venta para vender sus granos, teniéndose de esta manera una mejor idea sobre los beneficios o pérdidas que les genera al agricultor muchas veces al especular de esta forma con los precios.

- a) **RUBRO MAIZ**; En el CUADRO-19 se encuentran recopilados los diferentes períodos de cosecha y de venta con su respectivo precio y un diferencial que marca el tiempo transcurrido (semanas). Los datos se encuentran agrupados en primera instancia por los diferentes rubros y en segundo lugar por las diferentes zonas del país.

Los datos concernientes a los precios pagados por el maíz en las distintas fechas del año se encuentran contenidas en el CUADRO 19, en el cual se observa que para la zona Occidental, existe una variación muy irregular de los precios a lo largo de 6 meses de cosecha, contra 7 meses de venta, teniendo que para algunos casos los precios fueron mejores al momento de la cosecha que a un período posterior, el cual pudo alcanzar hasta 15 semanas, como se muestra en la cosecha obtenida en la 1ra. semana del mes de Diciembre de 1996, en cuya fecha el precio de quintal de maíz era de ₡87.5; 15 semanas después se realizó una venta (4ta. semana de Marzo de 1997), teniendo que el precio había disminuido a ₡ 85/qq, lo anterior podría explicarse simplemente como una pérdida de ₡2.5/qq; pero dicha pérdida trasciende más allá, si se considera el almacenamiento como un costo y el interés del dinero a través del tiempo como un costo de oportunidad.(CUADRO-19)

La zona Central presenta las mismas características que la anterior, con la diferencia que aquí el período de

venta y de cosecha se extiende a lo largo de 15 meses. Los casos en que la especulación genera beneficio son mínimos como es la situación del caso de la 2da. semana de Diciembre de 1996, cuando los precios por quintal de maíz era de ₡ 90.-, tuvo que dejarse transcurrir 7 semanas para que el precio alcanzara los ₡100.-por quintal de maíz (CUADRO 19).

La zona Oriental parece romper el esquema que presentaron anteriormente las zonas Occidental y Central, puesto que para todos los casos en los cuales se especuló con el factor tiempo, se tuvieron beneficios en el sentido del precio y en el peor de los casos, no existió ninguna diferencia entre el precio pagado al momento de la cosecha con el pagado en un período posterior, es importante también hacer notar que si bien existen variaciones importantes de precio a lo largo del período de venta, ninguna es tan significativa como para precipitarlos en forma drástica, tal como sucedió en las zonas anteriores; algo que llama la atención es la zona Oriental es el hecho de que fué aquí el lugar donde se encontró la única cooperativa que comercializó (Asociación Cooperativa "el Tercio" de R.L.) parte de su producción a través del sistema de comercialización Bursátil por medio de la BOLPROES, obteniendo un precio de ₡82.3 en la 1ra. semana de Septiembre de 1997, lo cual le representó una diferencia de ₡22.7/qq si hubiesen vendido en la misma fecha pero del año anterior donde el precio había sido de ₡105./qq de maíz, y que posiblemente le hubiese significado un precio más atractivo (CUADRO-19)

CUADRO 19

EL SALVADOR: TIEMPO TRANSCURRIDO DESDE LA FECHA DE COSECHA HASTA LA VENTA DEL MAÍZ
Cosecha 1996 - 97

ZONA	FECHA COSECHA	FECHA VENTA	PRECIO VENTA	DIFER. TIEMPO
Del País	Sem - Mes - Año	Sem. - Mes - Año	₡	Semanas
	4 - 9 - 96	3 - 10 - 96	100	3
		4 - 10 - 96	100	4
	4 - 10 - 96	4 - 10 - 96	75	-
O	1 - 11 - 96	1 - 11 - 96	75	-
C		1 - 12 - 96	70	4
C	2 - 11 - 96	2 - 11 - 96	65	-
I	3 - 11 - 96	1 - 12 - 96	100	2
D		2 - 12 - 96	100	3
E		1 - 4 - 97	100	18
N	4 - 11 - 96	2 - 12 - 96	95	2
T		2 - 1 - 97	125	6
A	1 - 12 - 96	1 - 12 - 96	87.5	-
L		4 - 12 - 96	75	3
		4 - 3 - 97	85	15
	2 - 12 - 96	2 - 12 - 96	70	-
	3 - 2 - 96	2 - 4 - 97	110	7

	4 - 3 - 96	2 - 4 - 96	122	2
	2 - 7 - 96	2 - 9 - 96	75	8
		2 - 1 - 97	135	16
	4 - 8 - 96	4 - 8 - 96	100	-
	2 - 9 - 96	2 - 10 - 96	101	4
	3 - 9 - 96	3 - 10 - 96	75	4
	4 - 9 - 96	4 - 9 - 96	65	-
		2 - 12 - 96	75	10
		2 - 4 - 97	120	26
C	2 - 10 - 96	4 - 10 - 96	84	2
		2 - 11 - 96	98	4
E		4 - 12 - 96	80	10
	3 - 10 - 96	2 - 11 - 96	100	3
N	4 - 10 - 96	4 - 10 - 96	93.75	-
		2 - 11 - 96	87.05	2
T		2 - 12 - 96	100	6
		2 - 2 - 97	100	14
R	2 - 11 - 96	2 - 11 - 96	90	-
		3 - 11 - 96	80	1
A		2 - 12 - 96	85	4
		1 - 1 - 97	100	7
L	3 - 11 - 96	1 - 12 - 96	75	2
	4 - 11 - 96	4 - 11 - 96	93.33	-
	1 - 12 - 96	1 - 1 - 97	80	4
	4 - 12 - 96	1 - 1 - 97	100	1
		4 - 1 - 97	90	4
		2 - 2 - 97	85	6
		1 - 5 - 97	100	17
	1 - 1 - 97	2 - 1 - 97	100	1
	1 - 3 - 97	1 - 3 - 97	110	-
	2 - 6 - 97	2 - 7 - 97	112.5	4

ZONA	FECHA COSECHA	FECHA VENTA	PRECIO VENTA	DIFER. TIEMPO
	1 - 8 - 96	1 - 10 - 96	105	8
	2 - 8 - 96	1 - 9 - 96	105	3
O	2 - 10 - 96	4 - 10 - 96	85	2
		1 - 12 - 96	87.5	7
R	4 - 10 - 96	4 - 11 - 96	125	4
	1 - 11 - 96	1 - 12 - 96	79	4
I		1 - 9 - 97	82.33	40
	2 - 11 - 96	2 - 11 - 96	100	-
E		2 - 1 - 97	100	8
	4 - 11 - 96	4 - 11 - 96	100	-
N		1 - 12 - 96	100	1
		3 - 1 - 97	115	7
T	1 - 12 - 96	1 - 12 - 96	95.63	-
	3 - 12 - 96	1 - 2 - 97	120	6
A	4 - 12 - 96	1 - 1 - 97	90	1
		2 - 5 - 97	112.5	18
L	2 - 1 - 97	2 - 4 - 97	107.5	12
	3 - 3 - 97	1 - 4 - 97	100	2
	4 - 3 - 97	4 - 3 - 97	140	-

FUENTE : BOLETA DE ENCUESTA 1997/98

En forma general el comportamiento promedio de los precios nos indica que los precios más altos fueron pagados en la zona Oriental, dicho precio fué de ¢ 97.34/qq, este precio supera en ¢1.32 al pagado en la zona Central y en ¢3.75 a la zona Occidental. Si bien el nivel de precio en la zona Oriental fué superior, se encuentra por muy debajo del precio reportado por el MAG para el año 1997 (Pág. 70) el cual fué de ¢109.6/qq (CUADRO 19).

La secuencia de los precios al productor se presentan en la siguiente FIGURA 5, muestra que los precios más altos, pagados a lo largo del año se dan en los meses de Enero hasta Abril y los más bajos en los meses de Noviembre y Diciembre, ocasionalmente en Septiembre. Este comportamiento se observa mejor en la figura la cual contiene la curva de precios para cada uno de las tres zonas del país en los distintos meses del año.

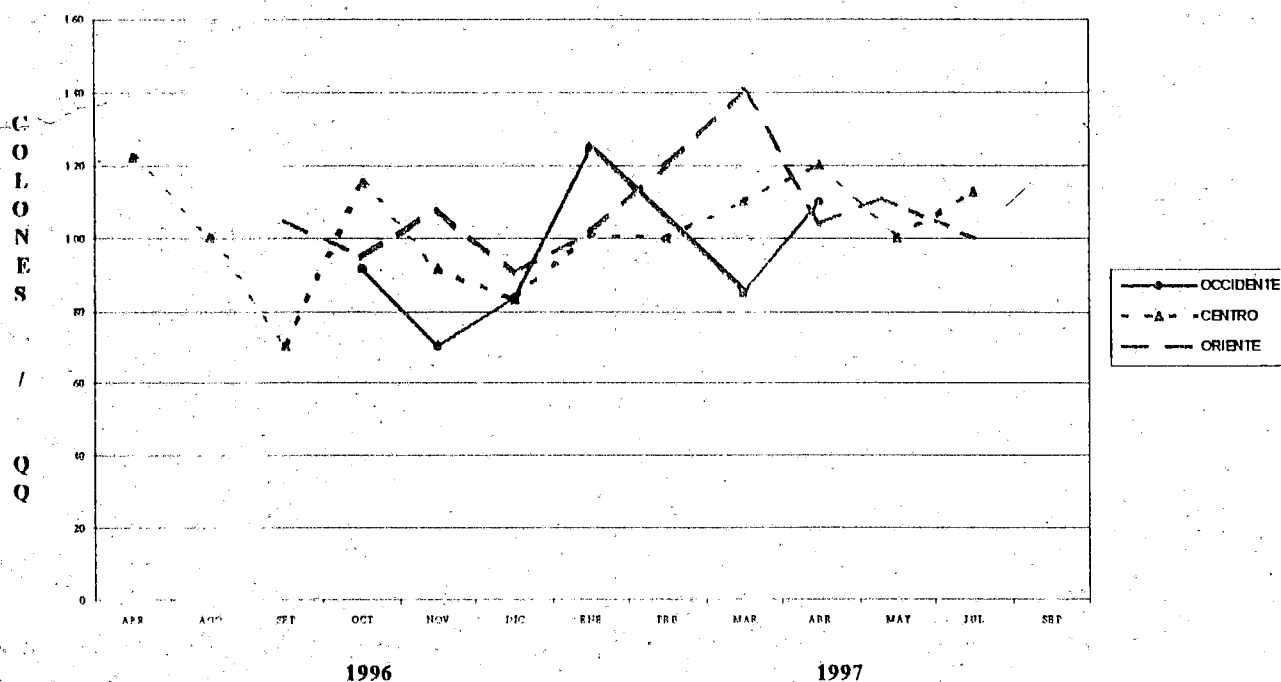
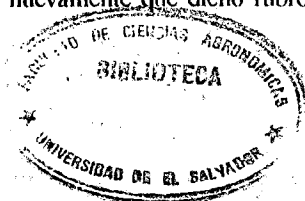


FIGURA 5
COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS PAGADOS PARA EL MAIZ EN LAS TRES ZONAS
DEL PAIS EN EL PERIODO 1996/97

- b) **RUBRO FRIJOL** ; Como ya se vió anteriormente en lo concerniente a las áreas cultivadas de frijol (Pág. 76), podemos confirmar nuevamente que dicho rubro es cultivado casi exclusivamente en pequeñas pero



numerosas parcelas por los agricultores, lo cual dificulta un análisis más profundo de la variación de los precios en ciertas zonas del país; por ejemplo: Para la zona Occidental se observa (CUADRO-20), una tan sola fecha de cosecha y una de venta, las cuales guardan entre sí, una diferencia de 4 semanas para darnos un precio de ₡500/qq, la cual permite analizar si existe o no un beneficio al almacenar por un mes dicho grano.

Por su parte la zona Central, permite ver de mejor manera el desarrollo de los precios, los cuales varían irregularmente y demuestran que la especulación fué un factor que generó beneficios, aunque para esto tuvieron que haber transcurrido un período de hasta 11 semanas, como en el caso de la cosecha obtenida en la 2a. semana de Noviembre de 1996, la cual tenía un precio a la siguiente semana de ₡400 el quintal y para posteriormente llegar a la 1ra. semana de Febrero de 1997, se obtenía un precio de ₡500/qq. Algo que llama mucho la atención es el hecho que la mayoría de veces las ventas de frijol se realizan en una tan sola transacción, lo cual puede explicarse debido a los volúmenes relativamente pequeños que se producen ó también a la poca variación que tuvieron los atractivos precios de 1996.

CUADRO No. 20
EL SALVADOR : TIEMPO TRANSCURRIDO DESDE LA COSECHA HASTA LA VENTA DE FRIJOL.
Cosecha 1996 - 1997

Z O N A	FECHA COSECHA	FECHA VENTA	PRECIO VENTA	DIF. TIEMPO
del país	Sem. Mes Año	Sem. Mes Año	₡	Semanas
OCCIDENTAL	1 - 1 - 96	2 - 1 - 96	500	4
	2 - 8 - 96	3 - 8 - 96	400	1
C	1 - 10 - 96	4 - 1 - 97	500	13
E	4 - 10 - 96	4 - 10 - 96	450	-
N		4 - 12 - 96	600	8
T	2 - 11 - 96	3 - 11 - 96	400	1
R		1 - 2 - 97	500	11
A	3 - 11 - 96	1 - 11 - 96	500	2
L		4 - 11 - 96	500	1
	4 - 11 - 96	4 - 12 - 96	500	4
	1 - 12 - 96	1 - 1 - 97	600	4
ORIENTAL		3 - 8 - 96	450	-
	2 - 11 - 96	3 - 11 - 96	425	1
	4 - 11 - 96	4 - 11 - 96	500	-

FUENTE : BOLETA DE ENCUESTA 1997 - 98

En cuanto al frijol en la zona Oriental se refleja fielmente lo expuesto anteriormente ya que tan solo en una de las ocasiones, existe una semana de diferencia entre la fecha de cosecha y la de venta, por lo demás los precios parecen tener poca variación para ese período.

Se esperaría que el precio del frijol se incremente a medida que a un aumento de tiempo transcurrido entre la fecha de cosecha y la de venta sea mayor, pero se observa lo contrario y que se puede explicar por la gran variabilidad en el precio y que en ese momento pudo haber sido mínimo el precio por quintal. En forma general se puede afirmar que los mejores precios pagados por el frijol al agricultor, fueron pagados en la zona Occidental, aunque sería necesario más información sobre precios en la zona para asegurarlo; la zona Central por su parte

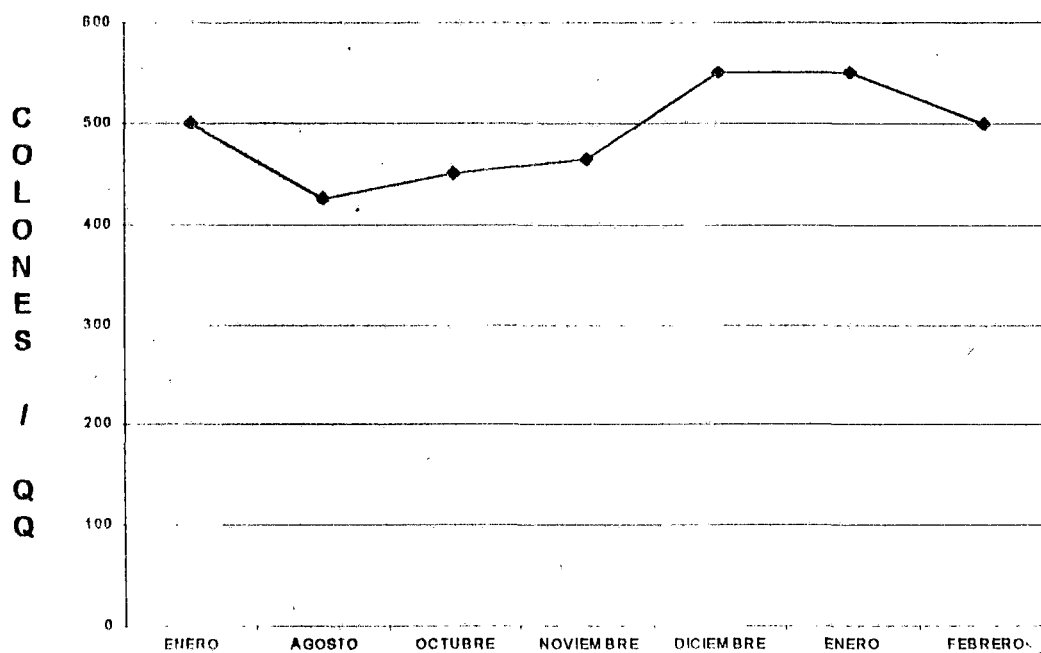


FIGURA 6
COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS PAGADOS PARA EL FRIJOL EN EL
PERIODO 1996/1997

muestra un promedio de precio pagado de ¢ 490/qq. menor que en la zona Occidental, y la zona Oriental colocándose como la zona con los precios más bajos de precios pagados al productor.

De acuerdo con la FIGURA-6, muestra un comportamiento en relación a los precios por quintal de frijol; un rango que oscila entre los ¢450 y los ¢550/qq d notando también la poca información recolectada en la boleta de encuesta para la cosecha 1996/97.

c) **RUBRO DEL ARROZ;** La información presentada en el CUADRO-21, muestra la poca capacidad de beneficiado que poseen los agricultores cooperativistas de El Salvador, pues el lapso de tiempo entre la cosecha y la venta es nulo, ya que en la mayoría de veces los transportistas compran las cosechas en pié, asumiendo el costo que implica la cosecha del producto y posteriormente su beneficiado lo cual lógicamente generará un mayor valor agregado en el producto (CUADRO 21).

En cuanto a los precios, la zona que tiene mayores niveles de precio es la zona Central, y es aquí donde se encuentra la mayor cantidad de productores (Cooperativas); la variación de precios es significativa en el mes de Septiembre, en donde se dan los menores precios, para luego alcanzar los mayores precios, en el periodo de

CUADRO No. 21
EL SALVADOR : TIEMPO TRANSCURRIDO DESDE LA COSECHA HASTA LA VENTA EN ARROZ
Cosecha 1996 - 97

ZONA	FECHA DE COSECHA	FECHA DE VENTA	PRECIO DE VENTA
Del País	Sen - Mes - Año	Sen. - Mes - Año	¢
OCCIDENTE	1 - 10 - 96	1 - 10 - 96	80
	3 - 10 - 96	3 - 10 - 96	105
	2 - 8 - 96	2 - 8 - 96	106
	2 - 9 - 96	2 - 9 - 96	95
	C		
E	3 - 9 - 96	3 - 9 - 96	75
N	4 - 9 - 96	4 - 9 - 96	95
T	1 - 10 - 96	1 - 10 - 96	95
R	2 - 10 - 96	2 - 10 - 96	85
A	1 - 11 - 96	1 - 11 - 96	105
L	2 - 11 - 96	2 - 11 - 96	84,66
	3 - 11 - 96	3 - 11 - 96	120
	4 - 11 - 96	4 - 11 - 96	85
	4 - 12 - 96	4 - 12 - 96	100
	2 - 2 - 97	2 - 2 - 97	97
OCCIDENTE			
OCCIDENTE	4 - 10 - 96	4 - 10 - 96	80

FUENTE : BOLETA DE ENCUESTA 1997 - 98

Octubre a Diciembre.

La zona Occidental presenta un precio promedio de ₡92.5/qq. de arroz en granza húmedo y a la zona Oriental con ₡80/qq. no pudiendo precisar la variación de precios en estas zonas por la insuficiencia de datos. El comportamiento de los precios de arroz, denota su poca variación en los precios en los años 1996/97 y que es de más o menos el 10%, es decir entre ₡90 y ₡100/qq el cual se observa en la FIGURA-7.

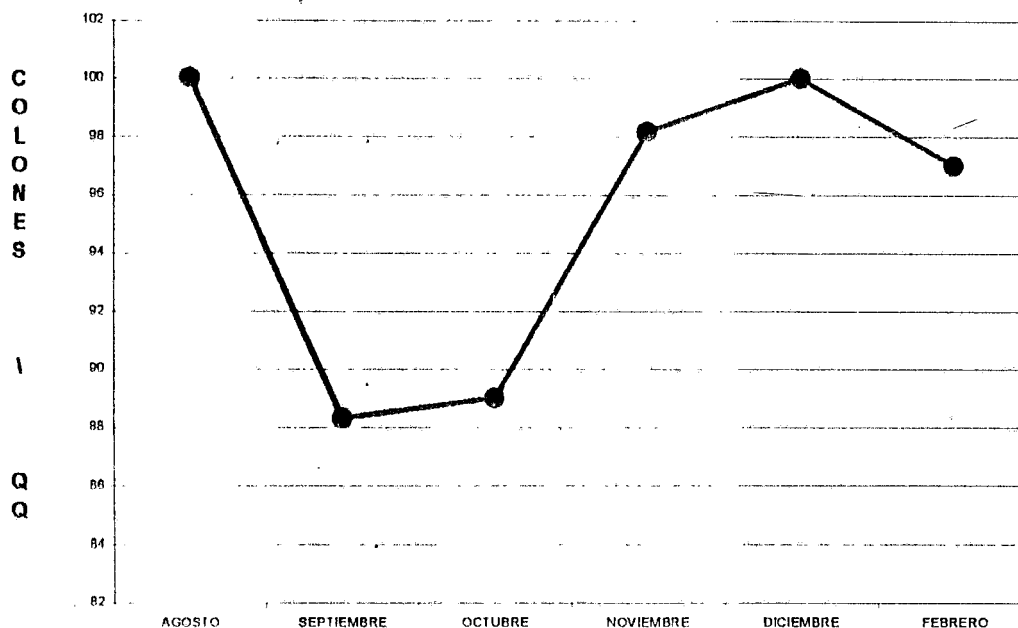


FIGURA # 7
COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS PAGADOS PARA EL ARROZ EN EL PERIODO 1996/97

2.4.2 ANALISIS DE LA COMERCIALIZACION DE GRANOS BASICOS POR COMPRADOR, LUGAR DE VENTA EN LAS TRES ZONAS DEL PAIS

La comercialización de los granos básicos en nuestro país, está sustentada por un patrón cultural que la caracteriza por la diversidad de los entes que participan en ella, lo cual amplía otros factores en el proceso de comercialización como lo son los lugares de venta, los precios y las formas que estos hacen efectivos el pago de los productos, razón por la cual este sistema se convierte en muchas ocasiones en un proceso largo e ineficiente del como poder llevar el producto hasta el consumidor final.

Para analizar en forma más simple, pero objetiva el proceso de comercialización a partir de la información de campo obtenida de las cooperativas del sector reformado, se efectuará un análisis por rubro, tomando en consideración relaciones importantes tales como: La incidencia del lugar de venta con el precio del producto; el tipo de comprador con la forma de pago del producto; el tipo de comprador con el lugar de venta y por último el tipo de comprador con el precio de venta.

2.4.2.1 MAÍZ

a) LUGAR DE VENTA - PRECIO DEL PRODUCTO

Los datos obtenidos por el estudio, muestran que los mejores precios pagados para el maíz, fueron cuando la transacción se realizó en el lugar de producción (FINCA) siendo un 11.4% mayor que el pagado en Plaza, dicha tendencia se mantiene en cada una de las tres zonas del país (CUADRO-22), puesto que para la zona Occidental, el precio promedio pagado por quintal de maíz en Finca fué de ₡101.37 contra ₡80 pagados en Plaza por el mismo producto

El fenómeno anterior difícilmente puede explicarse a través de un razonamiento lógico, pues este nos indicaría que al incurrir en el costo de transportar las cosechas hacia otros centros o lugares de venta, dicha inversión sería compensada por la obtención de un mejor precio de venta, lo cual no ocurre en este caso.

Los agricultores acusan dichas diferencias a la falta de seriedad en los tratos que tienen los compradores en las distintas Plazas. Puesto previo al transporte de los productos hacia la Plaza, el agricultor ha pactado un precio determinado con el comprador, pero en el momento en que el producto es transportado, el comprador cambia su posición y ofrece un precio inferior al acordado, posiblemente por las variaciones en los precios o por una mala intención por parte del comprador. El agricultor habiendo incurrido en los gastos, no tiene otra opción más que dar su producto al precio que fija el comprador en última instancia; esto conocido también como "Remate"; de lo contrario tendría que pagar nuevamente el transporte para trasladar su producto a la Finca; lo que aumentaría el precio del grano para el agricultor porque aumenta sus costos.

b) LUGAR DE VENTA - TIPO DE COMPRADOR

Esta relación se realiza con el objetivo de conocer los lugares que prefieren los diferentes compradores para adquirir los productos que desean en este caso el maíz, de tal manera se obtuvo que el 60% de las operaciones de compra-venta se realizaron en la Finca (CUADRO-22). Esta proporción la constituye un 25%, los consumidores,

un 15% los transportistas y el 10% respectivamente para mayoristas y minoristas; el restante 40% de la operaciones son las que se realizan en Plaza y están constituidas en un 15% tanto para Mayoristas y Minoristas y un 10% para los Transportistas.

CUADRO 22
EL SALVADOR : LA COMERCIALIZACION DE MAIZ POR COMPRADOR, LUGAR DE VENTA
Y PRECIO EN LAS TRES ZONAS DEL PAIS
 Cosecha 1997 - 98

ZONAS	COMPRADOR	LUGAR DE		PRECIO	
		VENTA	%		
DEL PAÍS	TIPO			¢	
	Consumidor	Finca	100	113.75	
	Transportista	Finca	100	87.87	
OCCIDENTE	Mayorista	Finca	75	102.5	
		PLAZA	25	80	
	Consumidor	Finca	100	107.3	
		Transportista	Finca	50	96.06
CENTRO	Mayorista	PLAZA	50	85.5	
		Finca	75	95	
		PLAZA	25	91	
	Minorista	PLAZA	100	75	
		Consumidor	Finca	100	112.5
ORIENTE	Transportista	Finca	50	104.5	
		PLAZA	50	105	
	Mayorista	PLAZA	100	85	
		Minorista	Finca	25	100
		PLAZA	75	112.5	

FUENTE : BOLETA DE ENCUESTA 1997 - 98

Haciendo una reflexión sobre el comportamiento general del rubro del maíz, este presenta en las tres zonas del país, un número superior de agentes intermediarios, negociándose la mayor parte de las cosechas en el lugar de producción (FINCA) con un precio que osciló entre los ¢75 y los ¢113.75/qq en las tres regiones del país de acuerdo al ANEXO - 28.

En una forma más específica se menciona que los Consumidores realizan el 10% de sus operaciones de compra en Finca, esto debido a que los Consumidores están constituidos por los vecinos del agricultor, por su parte los Transportistas realizan sus transacciones con una proporción del 60% en Finca y el 40% en la Plaza, dicha diferencia a favor de la compra en los lugares de producción obedece a la facilidad que estos poseen para transportarlos. Finalmente los Mayoristas y Minoristas coinciden en las proporciones en que realizan sus operaciones pues el 60% de estas son realizadas en Plaza por ambos agentes y el 40% en finca. Esta diferencia en

las proporciones se explica por el hecho de que son los Mayoristas y los Minoristas, son los propietarios de las agencias y puestos de venta en las Plazas a donde los productores concurren a vender sus productos.

2.4.2.2 FRIJOL

a) LUGAR DE VENTA - PRECIO DEL PRODUCTO

Las diferencias de precios para la venta del frijol que se dan tanto en las parcelas de producción, como en las Plazas, sigue la misma tendencia a la del maíz, puesto que los precios pagados en Finca, superan en mucho a los pagados en Plaza (¢511.1/qq y ¢475/qq respectivamente) (CUADRO-23).

La variación anterior no puede establecerse para cada una de las zonas del país, pues este rubro es poco producido por las cooperativas a tal grado que en la zona Occidental se reporta un precio de venta en Finca de ¢500/qq, no existiendo datos de los precios pagados en Plaza, contrario a esto, la zona Oriental, presenta datos únicamente de los precios pagados en Plaza de ¢450/qq. La zona Central es la única donde se pueden apreciar los precios pagados en Finca y en Plaza las cuales son de ¢516.65/qq y ¢500/qq respectivamente. Es curioso este dato al formarse la idea que es mejor vender en Finca que en Plaza, ya que se puede ahorrar el pago del camión; como ya se aclaró anteriormente en la mayoría de ocasiones existen acuerdo entre Transportista y Comerciantes de la Plazas que acaparan el mercado no permitiendo que el agricultor pueda negociar con las mismas condiciones del transportista (ANEXO - 28).

b) LUGAR DE VENTA - TIPO DE COMPRADOR

En su mayoría las transacciones de frijol se realizan en Plaza (58.3%), al contrario del maíz, la cual realiza la mayoría de operaciones en Finca.

Los Consumidores realizan el 100% de sus operaciones en Finca, por las mismas razones expuestas en el caso del maíz (son vecinos de los productores).

Los Mayoristas y Minoristas realizan el 100% de sus compras en Plaza, mientras que el Transportista lo hace solo en 33.33% y el restante 66.7% lo hace en la parcela del productor (CUADRO-23).

c) TIPO DE COMPRADOR - PRECIO DE VENTA

En forma general el precio pagado por quintal de frijol fue de ¢486.1/qq para la cosecha 1996/97 según el estudio; se tiene que para la zona Central el mayor precio pagado fue de ¢508.3/qq; en la zona Occidental el precio fue de ¢500/qq y el menor precio registrado fue para la zona Oriental con ¢450/qq (CUADRO-23).

El Consumidor, pagó ₡500/qq y el Transportista pagó ₡566.65/qq, siendo el mayor precio pagado por los diferentes compradores; para el caso de los Mayoristas y Minoristas pagaron por su parte ₡437.5/qq y ₡425/qq respectivamente.

En resumidas cuentas, el comportamiento del rubro del frijol fué negociado mayormente en Plaza y los mayores compradores a los productos fueron el Consumidor y el Mayorista; obteniendo en pago un precio que osciló entre los ₡400 y los ₡600/qq para todo el país, representado en el CUADRO-23.

CUADRO 23
EL SALVADOR : **COMERCIALIZACION DEL FRIJOL, POR COMPRADORES, LUGAR DE VENTA**
EN LAS TRES ZONAS DEL PAIS
Cosecha 1996 - 97

ZONA	COMPRADOR	LUGAR DE		PRECIO
		VENTA	%	
DEL PAIS	TIPO			₡
OCCIDENTE	Consumidor	Finca	100	500
	Consumidor	Finca	100	500
CENTRO	Transportista	Finca	66.67	533.3
		PLAZA	33.3	600
	Mayorista	PLAZA	100	400
ORIENTE	Mayorista	PLAZA	100	475
	Minorista	PLAZA	100	425

FUENTE : BOLETA DE ENCUESTA 1997 - 98

2.4.2.3 A R R O Z

a) LUGAR DE VENTA - PRECIO DEL PRODUCTO

En el estudio realizado, el cultivo de arroz registró únicamente como lugares de venta a las parcelas de los agricultores (FINCA), esto se debe básicamente a que los agricultores venden en su mayoría el cultivo en pie ó lo cosechan y lo venden húmedo en algunos casos, sin ningún tipo de beneficiado, las principales razones por las cuales se dá este fenómeno es porque ellos no cuentan con la infraestructura apropiada (patios de secado, molinos de desgrano, descascarado, etc.), para realizar dicho proceso en mención, lo que le resta valor agregado al producto, reflejándose en el precio de venta pagado al agricultor, dicho precio se obtuvo más bajo en la zona Oriental donde el precio alcanzado por quintal de arroz ascendió solamente a ₡80/qq de arroz en granza, y la zona Central alcanzó un precio superior al anterior cuyo valor promedio fué de ₡93.8/qq y la zona Occidental alcanzó

el quintal de arroz el valor de ₡92.5/qq (CUADRO 24).

b) LUGAR DE VENTA - TIPO DE COMPRADOR

Haciendo incapié en el tipo de comprador que participa en la comercialización del grano de arroz, se tuvo una proporción del 100% del producto vendido en Finca a Transportistas en la zona Occidental y Oriental, y que para la zona Central se vendió el 100% del producto, pero a dos tipos distintos de compradores (Transportistas-Mayoristas y los Transportistas) (CUADRO-24).

CUADRO 24
EL SALVADOR : **COMERCIALIZACION DE ARROZ POR COMPRADOR, LUGAR DE VENTA**
EN LAS TRES ZONAS DEL PAIS
Cosecha 1996 - 97

Z O N A	COMPRADOR	LUGAR DE		PRECIO
		VENTA	%	
DEL PAIS	TIPO			₡
OCCIDENTE	TRANSPORTISTA	FINCA	100	92.5
	TRANSPORTISTA	FINCA	100	95.9
CENTRO	MAYOR-TRANSP	FINCA	100	91.75
ORIENTE	TRANSPORTISTA	FINCA	100	80

FUENTE : BOLETA DE ENCUESTA 1997 - 98

c) TIPO DE COMPRADOR - PRECIO DE VENTA

Como se mencionó en el apartado anterior, el Transportista es el comprador por excelencia, del grano de arroz en la parcela del agricultor, originando generalmente que los precios recibidos por él cultivador sean siempre bajos con muy pocas variaciones que puede tener su origen en la escases del producto, pérdidas por factores climáticos, importaciones, etc. Los precios obtenidos para la zona Oriental ₡80/qq, siendo el precio más bajo y el ₡93.8/qq el precio promedio más alto detectado en la zona Central (CUADRO-24).

La situación del arroz en las tres regiones del país, muestra que los productores venden todas sus cosechas en las Fincas, compradas por los Transportistas y en su mayor parte al Contado, con un precio que varía entre los ₡80 y los ₡96/qq como aparece en el **ANEXO- 28**.

2.5 ANALISIS DE TIPOS DE ESTRUCTURA Y CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO DE LAS COOPERATIVAS DEL SECTOR REFORMADO (Cosecha 1996 - 97)

El precio de los granos básicos, se convierte por lo general en el problema principal de la comercialización según los agricultores, lo cual es una consecuencia del uso inadecuado del factor Almacenamiento, ya que para ningún agricultor es desconocido el hecho que los precios de los granos básicos bajan considerablemente en las épocas de cosecha, y es justo este momento en que la mayoría de los agricultores, venden sus productos (es importante mencionar que dicha opción obedece a las presiones económicas que existe por el pago de los créditos), eliminando toda posibilidad de especular con la variación de los precios, mediante el almacenamiento de los granos.

El problema antes mencionado podría tener su origen en la inexistencia de estructuras de Almacenamiento colectivo en las cooperativas que se dedican a la producción de granos básicos, ya que el presente estudio señala que un 35.8% de las cooperativas poseen Silos metálicos, como Estructuras de Almacenamiento y un 2.9% cuentan con Bodegas de mampostería, restando un 61.2% de las cooperativas que no poseen ningún tipo de Estructura de Almacenamiento en forma colectiva (CUADRO-25). Cabe mencionar que existen estructuras de propiedad individual de los socios, las cuales son utilizadas casi de manera exclusiva para el Almacenamiento de la porción del grano destinado para el consumo.

Analizando los hechos desde otro punto de vista, la inexistencia de Estructuras de Almacenamiento no sería en realidad el origen del problema, puesto que aún existiendo una capacidad de almacenar 262,336 qq. en forma colectiva, solo un 4.7% de dicha capacidad es utilizada para dicho fin, alcanzando una subutilización de la porción que supera el 95%.

De acuerdo al estudio, existen cooperativas que no poseen la infraestructura de Almacenamiento de granos en forma comercial, pero sí cuentan de manera individual con pequeñas Estructuras metálicas como Silos y otras no metálicas, las cuales en su mayoría son utilizadas para el consumo humano. El uso de Silos metálicos puede ser una solución muy buena al problema básico del almacenamiento de las cooperativas si se tomara como una inversión inicial al fin de proyectarse a mediano ó largo plazo, ha almacenar comercialmente en Estructuras de mayor capacidad

Para el caso de cooperativas que poseen Estructuras de Almacenamiento y que están subutilizadas en más

del 95%. esto tiene su origen en producciones parcelarias individuales, una producción colectiva poco significativa, poca extensión para producir, falta de recurso financiero, poco o ningún apoyo institucional. Para tener una mejor claridad sobre la utilización de estructuras de almacenamiento, la información se expone en el CUADRO A-20.

El análisis anterior, nos lleva a afirmar que en la realidad no existen en nuestros productores el hábito o la cultura de Almacenamiento colectivo comercial, puesto aunque no existiera ninguna estructura en posesión de las cooperativas, existe un sistema de almacenamiento con suficiente capacidad para cubrir las necesidades de Almacenamiento de los productores nacionales; entre estas tenemos las Plantas Almacenadoras del Ex-IRA, los Silos y Bodegas de la Almacenadora Centroamericana S.A. (ALCASA), y los Centros de Acopio y Plantas Almacenadoras del B.F. A.; y que en la actualidad han pasado a un proceso de privatización (pág. 60).

CUADRO No. 25
EL SALVADOR :

TIPOS DE ESTRUCTURA Y CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO QUE POSEEN
LAS COOPERATIVAS DEL SECTOR REFORMADO
Cosecha 1996 - 97

TIPOS DE ESTRUCTURA	COOPERATIVAS CON INFRAESTRUCTURA		CAPACIDAD TOTAL DEL ALMACEN	CANTIDAD EN ALMACEN	CAPACIDAD SUB UTILIZADA	SUB UTILIZACION
De las cooperativas	No.	%	QQ	QQ	QQ	%
SILOS	24	35.8	228536	9846	218690	95.7
BODEGAS	2	2.98	3800	1200	2600	68.4
NO TIENEN	41	61.2	-	-	-	-

FUENTE : BOLETA DE ENCUESTA 1997 - 98.

2.6

ANALISIS DEL BENEFICIADO DE GRANOS BASICOS

Al momento en que el consumidor recibe los granos básicos, estos han pasado previamente por una serie de procedimientos que le generan un valor agregado al producto; dichos procedimientos son similares para los rubros en estudio y son básicamente el secado del grano, limpieza y pulido en el caso del arroz.

En la mayoría de casos los procesos de beneficiado antes mencionados no son realizados por los agricultores, privándose de esta manera de los ingresos que genera dicha actividad en concepto de mejor precio por la venta de sus productos.

En el caso del maíz y el frijol, los intermediarios opinan que los agricultores salvadoreños entregan un producto prácticamente seco y limpio; primero debido al tiempo que estos permanecen en la planta previa a su

cosecha (+/- 3 meses), y segundo debido a que el desgrane es hecho manualmente por los miembros de la familia (en el caso del productor individual); aún con todo esto, el grano necesita de un secado que lleva al grano a su punto óptimo de humedad para el almacenamiento (aproximadamente 14% de humedad), este secado es realizado generalmente por los transportistas pero de acuerdo con la información de campo recabada, en algunas ocasiones también por los agricultores quienes emplean un jornal por cada 20 quintales durante un periodo de 1 a 3 días para realizar dicha labor. Comparando el costo que implica la labor de secado artesanal con la realizada en los almacenes de depósito (BFA, a través de secadoras), es clara la diferencia positiva hacia los almacenes pues estos cobran ₡2- por cada 3 grados de humedad secados (Pág. 60).

La situación del frijol en relación al procedimiento utilizado para secar el grano es igual al del maíz en forma artesanal; el arroz por su parte recibe el secado como único beneficiado que puede realizarse por parte de los transportistas y los almacenes; puesto que el beneficiado que implica pasar de arroz granza a oro, es una labor que la realizan los molinos (20 actualmente) Pág. 61.

Artesanalmente el secado de arroz se realiza utilizando un jornal por 50 qq, durante un periodo de 4 días y en los almacenes de depósito, dicho procedimiento, tiene un costo de ₡3.07 por cada 3 grados de humedad secado, lo cual coloca a la forma artesanal en una posición ventajosa en cuanto al costo de secado.

2.7 ANALISIS DE LA CAPACIDAD QUE POSEEN LAS COOPERATIVAS DE TRANSPORTAR LOS GRANOS BASICOS (Cosecha 1996 - 97)

En la medida en que las parcelas de producción de las cooperativas, se encuentran más alejadas de los centros de comercialización, el costo para realizar la actividad comercial se incrementa debido al precio a pagar por el transporte del producto. Dicha problemática se reduciría si las asociaciones contaran con medios de transporte propios, con la suficiente capacidad para movilizar volúmenes comerciales.

De acuerdo al estudio realizado, casi la mitad de las cooperativas (47.8%), no poseen ningún tipo de vehículo automotor, lo cual nos indica que al momento de vender sus cosechas deben de hacerlo en su lugar de cosecha a los coyotes (transportistas), o incurrir en los gastos del transporte para conducir sus productos a "mejores lugares de venta".

Contrario a lo anterior un 52.2% de las cooperativas poseen al menos un vehículo de transporte (ANEXO -30),

entre los cuales los rangos más comunes de acuerdo a su capacidad de transporte oscilan entre 1.5 a 30 toneladas; de estos los más comunes son los vehículos cuya capacidad es de 8 toneladas, los cuales se encuentran en un 34% y son poseídos por un número de 16 cooperativas; la capacidad que menos frecuencia presenta fué de 30 toneladas, puesto se encontró tan solo una unidad en una cooperativa. Haciendo un énfasis en los vehículos cuya capacidad de 1.5 toneladas, conocidos como Pick ups, son los más utilizados por las cooperativas debida a la falta de recurso por parte de las cooperativas, tal como se muestra en el ANEXO-30

La información antes expuesta refleja que en buena medida más de la mitad de las cooperativas poseen medios de transporte, pero en la mayoría de casos, las utilidades que dichas unidades prestan, están destinadas a una serie de actividades institucionales de la misma cooperativa y que se encuentran en muchas situaciones alejadas de las actividades productivas o comerciales; un dato muy importante de señalar por la confusión que pueda crear, en el que se especifica el número de cooperativas que poseen vehículo, puesto que existen cooperativas que tienen un número de hasta 11 unidades, las cuales pueden tener diferentes capacidades de carga; de cualquier manera la tenencia o no de vehículos por parte de las cooperativas no resuelve lo antes expuesto del problema del transporte, sea esta para la producción o la comercialización tanto para la forma individual como colectiva.

2.7.1 ANALISIS DE PRECIOS DEL TRANSPORTE DE GRANOS BASICOS POR DISTANCIA RECORRIDA HACIA LOS LUGARES DE VENTA (Cosecha 1996 - 97)

La poca accesibilidad de los lugares de producción con las que cuentan algunos agricultores, impide que sus productos sean comprados por los transportista (coyotes), que no arriesgan el deteriorar sus unidades por los caminos en pésimo estado, esto obliga a los agricultores a pagar transporte para trasladar sus cosechas a las Plazas; por tal razón es importante analizar las condiciones de camino Malo, las cuales reportaron un 21% en las tres zonas del país (CUADRO-26), y se encuentran por lo general en los lugares de producción.

En otro caso, existen agricultores que aún contando con Buenas condiciones de camino, optan por llevar sus productos a otros centros de venta que les generen mayores ingresos aún y cuando cuenta con la oportunidad de vender su producto en el lugar de cosecha a los transportistas.

Independientemente del caso, el costo del transporte es un factor que incidirá en el ingreso del agricultor, por lo cual debe de analizarse el momento más oportuno en que deba o no utilizarse este recurso.

CUADRO 26
EL SALVADOR :

CAMINOS Y PRECIOS POR FLETE DE LOS GRANOS BASICOS
Cosecha 1996 - 97

Z O N A S	DISTANCIA	CONDICIONES DEL CAMINO			PRECIO FLETE
		BUENO %	REGULAR %	MALO %	
DEL PAÍS	KILOMETROS				¢
	0 a 20	27.4	45.5	27.1	2.60
CENTRAL	21 a 40	64.4	0.8	34.8	3.50
	41 a 60	92.3	3.5	4.2	4.80
	61 a más	74.4	0.4	25.2	5.0
	*	*	*	*	*
	0 a 20	54.6	25	20.4	2.36
	21 a 40	81.25	—	18.75	3.20
OCCIDENTAL	41 a 60	85.3	—	14.7	4.50
	61 a más	—	—	—	—
	*	*	*	*	*
	0 a 20	30.2	41.6	28.2	2.64
ORIENTAL	21 a 40	65.5	34.5	—	2.40
	41 a 60	72.8	11.7	15.5	2.50
	61 a más	92.9	7.1	—	3.50
	*	*	*	*	*
MEDIA TOTAL %		67.36	18.95	20.98	3.36

FUENTE : BOLETA DE ENCUESTA 1997 - 98

La única relación existente entre los precios y los caminos, es la distancia a/por recorrer, así como lo demuestran el CUADRO-26 el cual refleja un incremento en el valor del transporte a medida que aumenta la distancia a/por recorrer; independientemente del estado de la calle, teniendo como un valor promedio para la distancia 0 - 20 Kms. un precio de ¢2.3/qq para las distancias que van desde los 21 - 40 kms, el precio promedio se estimó en ¢3.-/qq ; luego el rango que oscila entre los 41 - 60 kms dió un resultado de ¢3.90/qq y para finalizar las distancias que van desde los 61 a más kilómetros, reportó un precio promedio de ¢4.25/qq, en concepto de transportación de granos básicos (CUADRO-26)

Un análisis individual, demuestra que la zona Central posee las tarifas más elevadas por quintal transportado, por el contrario las tarifas más bajas se encuentran en la zona Oriental con valores promedios generales de ¢4.- y ¢2.76/qq respectivamente; la zona Occidental se mantiene con un valor medio de ¢3.35/qq, sin que en dicha zona se reporten distancias mayores a los 61 kms.

Tomando como referencia lo antes expuesto sobre el precio pagado por el productor al transportar su producción, es importante analizar en forma comparativa el pago a un transportista rural o cantonal y el pago a

una empresa legalmente constituida; para la realización de dicho análisis se utilizó la información proporcionada por la empresa de transporte BELMONT:

En relación al pago por el transporte de los productos por parte del agricultor a un transportista rural o transportista acopiador, no existe ninguna variación relativa o considerable del costo del transporte por condición del camino porque los volúmenes son bajos y por que principalmente se dedican a esta actividad de manera cotidiana, lo que les permite establecer costos standard y que a diferencia de las empresas de transporte, las cuales maneja grandes volúmenes, consideran a las condiciones de camino como uno de los factores importantes en la determinación de los costos de transporte como por ejemplo: El costo de transportar de San Salvador a Ahuachapán el valor es de ₡6/ saco (2 qq) que son 90 Kms de carretera buena (100%) y si además se vá a Tacuba (16 Kms) (50% de camino regular y de malo), el valor se incrementa en ₡2.- más por saco y si se agregó ir a un cantón (5 - 8Kms de camino malo), el precio se incrementa de ₡1.5 a ₡2.- más por saco; esto nos elevaría a un costo por quintal de ₡5.-/ quintal de grano. El ejemplo anterior lo imprescindible de las condiciones de camino para establecer una tarifa por flete de mercadería además de considerar la depreciación del vehículo, combustible, desgaste de llantas, cambios de aceite, etc que hacen que los precios cobrados por estas empresas sean muy rigurosas pero que en la actualidad no se cuenta con una tabla de tarifas actualizada y eso dificulta el cobro de los viajes y los cuales hoy por hoy se hacen discrecionalmente. (COMUNICACION PERSONAL).

En el ANEXO-31 se presenta de manera detallada la información referente al costo/qq por distancia recorrida.

2.8. FINANCIAMIENTO A LA COMERCIALIZACION

En capítulos anteriores se ha tratado acerca de la ineficiencia crediticia existente hacia los granos básicos en El Salvador y la información de campo recogida lo demuestra, pues que del total de cooperativas encuestadas solamente el 58.2% cuentan con el apoyo crediticio y el cual es de Avío únicamente, el restante 41.8% no cuentan ni siquiera con este tipo de concesión por no ser sujeto de crédito para el sistema "Bancario Comercial" (CUADRO-27).

CUADRO 27
EL SALVADOR : PROPORCION Y NUMERO DE COOPERATIVAS SUJETAS A CREDITO FORMAL DE AVIO
 Cosecha 1996 - 97

CONDICION CREDITICIA	NUMERO DE COOPERATIVAS	PROPORCION
CON CRÉDITO	39	58.2
SIN CRÉDITO	28	41.8
TOTAL	67	100

FUENTE : BOLETA DE ENCUESTA 1996 - 97

Si bien los datos anteriores son preocupantes, más lo son aún los que muestran el porcentaje de organizaciones que cuentan con un crédito específico que financie una actividad tan importante como lo es la comercialización, ya que de un total de 67 cooperativas productoras, solamente 3 (4.5%), cuentan con un crédito que financie la actividad comercial a través de una extensión del período del crédito de avío (CUADRO-27).

El CUADRO-28, nos indica que realmente no existe en el país, una línea crediticia para la comercialización de granos básicos, pues, aunque todas las instituciones financieras extendieran sus lapsos de tiempo en el crédito de avío, dando al agricultor una mayor oportunidad para poder especular con los precios, no se financia con esto el beneficiado, embasado ni almacenado; actividades que proveen un "MAYOR VALOR AGREGADO" a los granos básicos y a los cuales han representado por mucho tiempo un factor de grandes ganancias para los intermediarios que las realizan.

CUADRO 28
EL SALVADOR : PORCENTAJE Y NUMERO DE COOPERATIVAS QUE CUENTAN CON CREDITOS PARA LA
COMERCIALIZACION Cosecha 1996 - 97

CONDICION CREDITICIA	NUMERO DE COOPERATIVAS	PROPORCION
CON CRÉDITO	3	4.5
SIN CRÉDITO	64	95.5
TOTAL	67	100

FUENTE : BOLETA DE ENCUESTA 1996 - 97

2.9 DETERMINACIÓN DEL PESO Y CALIDAD DE LOS GRANOS, PARA LA COMERCIALIZACION DE FORMA TRADICIONAL

Aunque a simple vista, la forma tradicional de comercializar los granos, considere como base fundamental para la negociación el precio, la calidad del producto; es un valor que aunque en forma empírica es determinante

al menos para el comprador quién se preocupa por la humedad, limpieza y daños que puedan tener y de esta forma obtener un parámetro que le permita regatear (negociar) el precio.

Las formas en que los compradores y vendedores determinan algunos factores de calidad, son muy variados así como también la forma en que se determina el peso pues aunque siempre es la báscula, el instrumento utilizado, varía de acuerdo al sujeto que realiza la acción (a veces el comprador y otras el vendedor), como lo demuestra el CUADRO-29.

Un análisis general del cuadro muestra que las formas de determinar la calidad, tanto para los productores como los compradores son de tipo empíricas, pues utilizan el tacto y el oído para estimar el grado de humedad que poseen.

Por su parte la forma de pesar los productos se limita a dos formas específicas, las cuales son pesar con la báscula del comprador y la otra con la báscula del vendedor, con algunas excepciones lo hacen ambas partes.

Según la información obtenida en las encuestas realizadas, el mayor nivel de agentes que pesan los granos lo representan los compradores con un 41.5% los cuales le compran los granos a los productores y utilizan sus propias básculas al momento del pesado, estos a su vez determinan la humedad al tacto y al oído, esto lo realizan metiendo o introduciendo el brazo en el saco y si este se hunde con rapidéz y sin obstáculos es porque el grano está seco, también los productores utilizan la técnica empírica en la cual los granos son lanzados verticalmente

CUADRO 29
EL SALVADOR : DIFERENTES FORMAS UTILIZADAS PARA DETERMINAR EL PESO Y LA CALIDAD DE LOS GRANOS EN LAS COOPERATIVAS DE EL SALVADOR Período 1996 - 97

FORMA- DETERMINAR PESO Y CALIDAD	No. COOPERAT	%
Comprador pesa con su báscula y no considera la humedad	16	24
Comprador pesa con su báscula y determina la humedad al tacto y al oído	28	41.5
La cooperativa pesa con su báscula y el comprador comprueba su peso. No se considera la humedad.	8	12
La cooperativa pesa con su báscula y el comprador comprueba su peso. La humedad se determina en base al oído y tacto.	8	12
La cooperativa pesa con su báscula y el transportista comprueba el peso. La humedad se determina por marcadores	4	6
Se vende en pie (en elote o planta)	1	1.5
Se vende bajo normas de calidad	1	1.5
El consumidor lo pesa y la calidad la determina en base al tacto y oído	1	1.5
TOTAL	67	100

FUENTE : BOLETA DE ENCUESTA 1997 - 98

al aire, si suena es que está seco, también lanzan el grano al aire, si suena es que está seco; otra forma que utilizan en el caso del frijol es que el comprador muerde el grano para saber si este está húmedo. Estos estarían representados por los transportistas que compran en las fincas o lugares de producción a los pequeños productores individuales.

Tomando como referencia el cuadro anterior se puede determinar que existen compradores que pesan el grano pero no consideran la humedad las cuales representan un 24% de toda la muestra de estos agentes, se puede decir que no consideran la humedad debido a que lo que buscan es acopiar la mayor cantidad de producto y luego lo venden a un mejor precio; puede darse el caso de que no les importe si el grano está quebrado o dañado por los insectos, ya que estos lo compran más barato y luego lo mezclan con grano que está en buenas condiciones y así venderlo a mejor precio.

Existe la posibilidad de que el productor pese el grano y determine la calidad, esto lo demuestra el cuadro anterior ya que existe un 12% de cooperativas que pesan el producto con su propia báscula antes de ir a vender sus granos básicos y a la vez determina la calidad de sus productos utilizando las mismas técnicas rudimentarias que utilizan los compradores (Coyotes), pero por otra parte el estudio reportó que existen cooperativas que pesan el producto, pero que no consideran la calidad del grano, esto puede deberse a que no poseen patios de secado a que venden su producto al no más salir la cosecha o incluso la pueden vender en pie, esto para poder salir de sus deudas con los créditos de avío.

Otra situación que el estudio reportó, es que las cooperativas también pesan con su báscula y a la vez los transportistas (compradores), comprueban el peso, utilizando marcadores, esto reflejó un 4% lo cual indicó que no se da esta situación con mucha frecuencia.

Otros fenómenos registrados, pero con un bajo porcentaje del 1.5% fueron, que el productor vende la cosecha (elote) en pie, el consumidor pesa el producto y determina la calidad del producto y también que se negocie bajo normas de calidad de la BOLPROES, de este último fenómeno se puede explicar su bajo porcentaje debido a que de todas las cooperativas encuestadas solo a un negoció bajo las normas de la BOLPROES.

2.10 EL PAPEL DE LOS INTERMEDIARIOS EN LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE LOS GRANOS BASICOS Cosecha 1996 - 97

Aunque es bien sabido que el Sistema Tradicional de comercialización de granos básicos, carece de mucha eficiencia, es importante analizar el papel que juegan los sujetos que participan en ella pero muy en particular el de los intermediarios o coyotes desde una óptica distinta, en el entendido que aún y cuando estos busquen en la mayoría de veces, lucrarse con el trabajo del productor, son también en algunos casos tan necesarios en el proceso productivo comercial y hasta social que llegan al grado de ser indispensables.

El número de cooperativas que no reciben ningún servicio adicional por parte de los intermediarios para sus socios es mayor y cubre un 80.5%, pero es importante analizar que aunque el resto que sí reciben otros servicios sea solo un 19.5% o sea 13 cooperativas, esto significa que el beneficio se distribuye en la mayoría de los socios que las constituyen y sabemos que en promedio éstas cuentan con un número de socios de 101, lo cual en realidad constituye un índice alto de considerarse. BOLETA DE ENCUESTA 1997.

Entre los servicios prestados, como el crédito (en dinero), y la facilitación de insumos agrícolas, son los que se presentaron con mayor frecuencia ascendiendo al 6% cada uno; seguido tenemos al transporte con un 3% y otros como la facilitación de víveres, pago por adelantado (parcialmente) de la cosecha y servicios de embasado, cuentan con un 1.5% de presencia en cada uno.

Algunos de los servicios descritos anteriormente, son una prestación única de los agentes intermediarios y es de allí en donde radica su función social, además en muchos casos la cuestión se extiende hasta los límites de la amistad y familiaridad que estos estrechan con los productores e incluso a considerarlos como padrinos para sus hijos, lo cual asegura para el coyote la venta de los productos de ese cliente por ser considerado un miembro de la familia.

2.11 FUENTES DE INFORMACION DE PRECIOS UTILIZADAS POR LOS PRODUCTORES COOPERATIVISTAS

La forma en que los productores de granos se informan sobre la variación de los precios, muestran que de acuerdo al criterio de los productores, no existe ninguna fuente oficial (gubernamental), que ofrezca la información sobre los precios en las diferentes plazas comerciales, pues tan solo un 1.5% de estos obtienen información de

precios a través del comité de defensa del consumidor CUADRO- 30.

La mayor fuente de información la constituyen los compradores intermediarios, lo cual es lógico si consideramos que son estos los que están en contacto con los productores y a quienes les conviene más informar por

CUADRO 30
EL SALVADOR : PRINCIPALES FUENTES DE INFORMACION DE PRECIOS UTILIZADOS POR LAS COOPERATIVAS PRODUCTORAS DE GRANOS BASICOS Cosecha 1996 - 97

FUENTE DE INFORMACION	No. DE COOPERATIVAS	PORCENTAJE
Ministerio de Agricultura y Ganadería	—	—
Ministerio de Economía	—	—
Comité de Defensa del Consumidor	1	1.5
Comprador Intermediario	29	43.2
Radio	10	15
Televisión	2	3
Ninguna	5	7.5
Otras	20	29.8
TOTAL	67	100

FUENTE : BOLETA DE ENCUESTA 1997 - 98

sus propios intereses estos constituyen el 43.2% de las fuentes consultadas.

La televisión pero principalmente la radio, constituyen una fuente importante de información por lo que se debe de considerarse en forma parcial (ambos constituyen un 3% y 15% respectivamente)

Un 7.5% de cooperativas consideran que no tienen una fuente de información de precios y un 29.78% (hacen uso exclusivo de otras fuentes a las antes mencionadas y las cuales se observan en CUADRO-31.

CUADRO No. 31
EL SALVADOR : OTRAS FUENTES DE INFORMACION UTILIZADAS POR LAS COOPERATIVAS PRODUCTORAS DE GRANOS BASICOS Cosecha 1996 - 97

OTRAS FUENTES DE INFORMACION	No. DE COOPERATIVAS	PROCENTAJE
Sondeo en Plaza	26	81.24
Asociación Cooperativa	2	6.25
Los Beneficios	1	3.13
Bolsa Agropecuaria	1	3.13
Federación	2	6.25
TOTAL	32	100

FUENTE : BOLETA DE ENCUESTA 1997 - 98

Es evidente que los sondeos realizados por los agricultores (o sus mujeres), en las diferentes plazas, conforman el mayor porcentaje de otras fuentes consultadas (81.24%), si el hombre o la mujer preguntan por los precios

pagados en la plaza en ese momento, estos varían considerablemente cuando él productor lleva el producto incurriendo él, en el costo del transporte.

Las asociaciones parecen tener también alguna importancia para la difusión de información de precios para sus socios, pues tanto la asociación cooperativa como la federación cuentan con un 6.25% cada una, aunque no se pudo determinar de donde provenía la información que dichas asociaciones manejaban.

En último lugar tenemos como fuentes alternativas de información a los beneficios de arroz con un 3.13% y la Bolsa Agropecuaria también con un 3.13%.

A simple vista puede creerse que el número de fuentes de información es grande, pero si se observa mejor la frecuencia con la que son utilizadas y la confiabilidad de estas, tenemos que no hay un ente especializado y con una estructura lo suficientemente grande para cumplir con tal fin y que actúe de manera imparcial proporcionando la información gratuitamente a todos los interesados.

2.12 LA BOLSA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS Y LAS COOPERATIVAS

SALVADOREÑAS Cosecha 1996 - 97

La ineficiencia del Sistema Tradicional de comercialización de granos básicos, hace que los agricultores clamen por un sistema nuevo y eficiente, de tal manera se hace sentir esta necesidad cuando se preguntó a los cooperativistas si negociarían a través de otro sistema mejor, el 100% respondió que Sí, sin haber escuchado detalles del mismo.

La respuesta obtenida de los cooperativistas es hasta cierto punto, un reflejo lógico, pero lo que es indudable es la necesidad que existe por conocer nuevas alternativas que agilicen el mercado de granos, pero para esto es necesario la difusión de las mismas, a través de los medios de comunicación más adecuados, asegurándose así que el mensaje llegará al sujeto de interés; esta forma de difusión ha sido poco utilizada por la BOLPROES, y se manifiesta por el desconocimiento de su existencia por parte de los cooperativistas, pues solo un 27% a escuchado al menos algo sobre la Bolsa Agropecuaria, asociándola inclusive muchas veces con la Bolsa de Valores.

Si el conocimiento de la BOLPROES por parte de los productores es bajo, mucho más lo es el porcentaje de estos que han negociado en ella, ya que tan solo un 3% del total encuestado lo han hecho, lo que representa a 2 cooperativas.

Sí compara el nivel de las cooperativas que han negociado contra las que conocen acerca de Bolsa, tenemos entonces que las primeras constituyen un 16.6%, proporción baja, considerando que el restante 83.4% conoce de los beneficios del mecanismo Bursátil; la razón es sencilla y es que para muchas organizaciones de cooperativistas, la BOLPROES no es más que un instrumento de enriquecimiento para un número pequeño y específico de personas (argollas, según algunos cooperativistas), esto generó incomodidad en algunos cooperativistas.

Un punto importante de mencionar es el hecho que, al preguntar a las cooperativas que habían negociado en la Bolsa, la respuesta no fué del todo satisfactoria, achacando que la comunicación que mantenían con la casa, era ineficiente, pues avisaban de una negociación con muy poca anticipación y es importante recordar que cuando se trata de compras de insumos, las cooperativas hacen uso de créditos, los cuales necesitan días para ser aprobados y efectivos.

Finalmente todas las cooperativas opinaron sobre cuales eran las características que precisaba un mejor sistema de comercialización, exigiendo además de pronto pago, etc. lo siguiente:

PESO EXACTO: El hecho que el comprador pese los productos con básculas que él mismo lleva a los lugares de producción ha sido la causa de muchas pérdidas para el agricultor, y la base para fundamentar su desconfianza al momento de la pesa, en cualquier lugar, pues alegan (con razón en la mayoría de los casos), que el comprador lleva arreglada (mala calibración a priori) su báscula. Estos consideran injusto este trato ya que ellos ofrecen grano muy seco y limpio al momento de la pesa además que tener que soportar los precios muy bajos impuestos por los coyotes, obligando a los agricultores a cargar con las pérdidas de la comercialización.

CENTROS DE ACOPIO: Siendo el transporte, uno de los factores que generan mayores costos al proceso de comercialización, los agricultores toman a bien la posibilidad de colocar sus productos en lugares cercanos y adecuados para ser negociados posteriormente una vez reunida la capacidad requerida. Es necesario para crear el hábito del acopio que les permita vender en un lapso de tiempo posterior a un mejor precio. La figura puede llevar a la formación de cooperativas de acopio y de comercialización simultáneamente.

TRANSPORTE : Se considera necesita la formación de empresas dedicadas exclusivamente al traslado de los productos desde la parcela de producción hasta los posibles centros de acopio u almacenamiento.

COMUNICACION RADIAL : El conocer sobre el movimiento de los precios, es importante para los productores, pero estos exigen que dicha información sea difundida en radios populares y en una forma menos complicada (técnica).

LABORATORIOS DE CONTROL DE CALIDAD : Si bien es cierto que existen en nuestro país, algunos laboratorios de control de calidad, los agricultores sienten que estos están fuera de sus posibilidades lo cual imposibilita a determinar en forma precisa la calidad del grano que producen y así poder negociar a través de esta.

PARTICIPACION EN LA FIJACION DEL PRECIO : En la comercialización tradicional, el agricultor se siente excluido en el proceso de la fijación del precio y no dá la oportunidad a negociar por lo cual ellos quisieran en un nuevo sistema ser más activos en dichas decisiones.

PROTECCION HACIA EL PEQUEÑO PRODUCTOR : El agricultor salvadoreño, no conoce sobre las importaciones que se dán en el país de los granos básicos como tampoco sobre el efecto que esto causa en los precios internos, por lo cual exigen en cualquier sistema de negociación, preferencia hacia los productos nacionales, protegiendo los precios de estos pues alegan que El Salvador no solo es un país de consumidores y que existen muchos productores a los cuales es necesario proteger también.

Si bien las peticiones fueron hechas de manera de comentario por parte de los agricultores, reflejan en forma sencilla, el interes de los agricultores por resolver los problemas con los que han tenido que convivir siempre con la comercialización tradicional que si bien tiene algunas bondades también tiene sus serias dificultades es por ello que tambien el nuevo sistema de comercialización debe de corregir la mayor parte de esas dificultades y cuya responsabilidad recae sobre la BOLPROES.

CAPITULO III

3.1 ANALISIS HISTORICO DE PRECIOS PAGADOS AL PRODUCTOR EN LA VENTA DE MAIZ, FRIJOL Y ARROZ A TRAVES DE LA COMERCIALIZACION TRADICIONAL Y BURSATIL

En el presente capítulo, se pretende realizar un análisis histórico comparativo de los precios pagados al productor en la venta de sus cosechas, tanto por la forma tradicional como por medio del sistema bursátil; descubriendo de esta manera la alternativa que ofrece mejores ventajas con respecto al precio que benefician a los productores.

En primera instancia se hará un análisis de la estacionalidad de las ventas de los granos básicos a lo largo del año en la comercialización tradicional; para luego contrastarlas con las negociaciones de estos mismos rubros en la BOLPROES, determinando así, si existe o no coincidencia entre los períodos de mayor actividad comercial en ambos sistemas.

Para finalizar se compararán los precios pagados al productor al través del sistema tradicional de comercialización a lo largo de la Cosecha 1996/97; con los precios pactados en las negociaciones realizadas en la BOLPROES para este mismo período.

3.1.1 ANALISIS COMPARATIVO DE LOS PRECIOS EN LOS SISTEMAS TRADICIONAL Y BURSATIL EN EL CICLO 1996 - 1997

Con el objetivo de identificar la mejor alternativa en términos de precios que benefician a los productores cerealeros, se hizo en el presente apartado un análisis histórico comparativo de los precios entre el sistema tradicional de comercialización y el sistema de bolsa agropecuaria para cada uno de los rubros en estudio (maíz, frijol y arroz), durante el ciclo 1996/97.

La información a utilizar para este análisis es básicamente la misma que se utilizó en los anteriores análisis, con la única variante de que fueron ocupados los espacios (meses) vacíos en donde no se registraban operaciones a través del uso de un factor promedio, proveniente de las variaciones ocurridas entre el desplazamiento de un precio y otro, para obtener finalmente un valor que dependiendo de su

signo (+/-), se adiciona o sustrae al precio anterior, para determinar el valor del mes en el cual no existen operaciones.

3.1.1.1 ANALISIS COMPARATIVO DE LOS PRECIOS DEL MAIZ

Al analizar las estacionalidades de las operaciones tanto en el sistema tradicional como de bolsa, se observa que no existe ninguna coincidencia significativa entre la relación de operaciones en ambos sistemas, pues mientras el sistema tradicional se mantiene activo durante el periodo en el cual se realizan las cosechas (FIGURA - 8), el

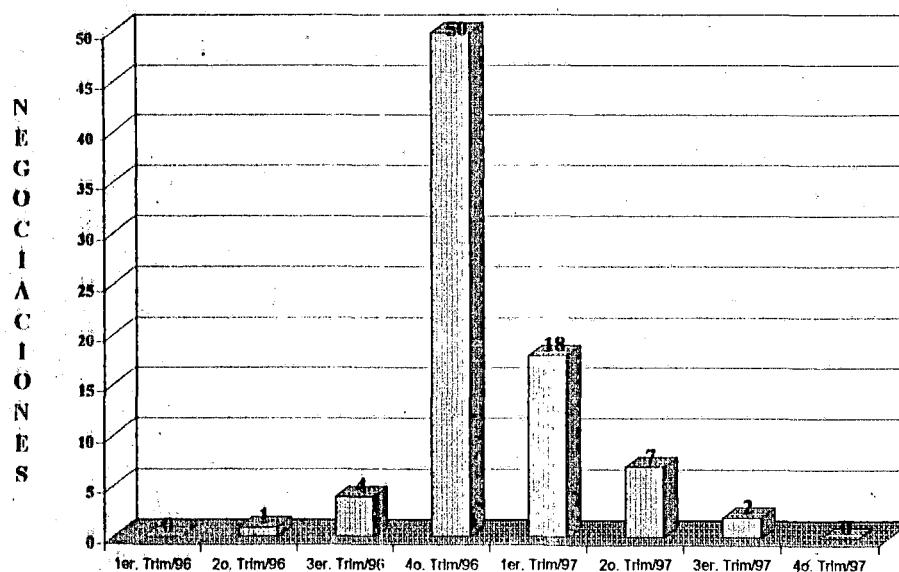


FIGURA # 8
ESTACIONALIDAD DE LAS VENTAS DE LAS COOPERATIVAS PRODUCTORAS DE MAIZ EN LA COSECHA, 1996 - 1997

sistema bursátil mantiene operación a lo largo de todo el ciclo (FIGURA - 9). Este hecho confirmó lo expresado por la mayoría de agentes corredores de la BOLPROES, en donde sus clientes proveedores son casi exclusivamente, intermediarios o comerciantes, los cuales adquieren el producto al momento de la cosecha y mantienen almacenada cantidades considerables de producto para venderlas en un plazo

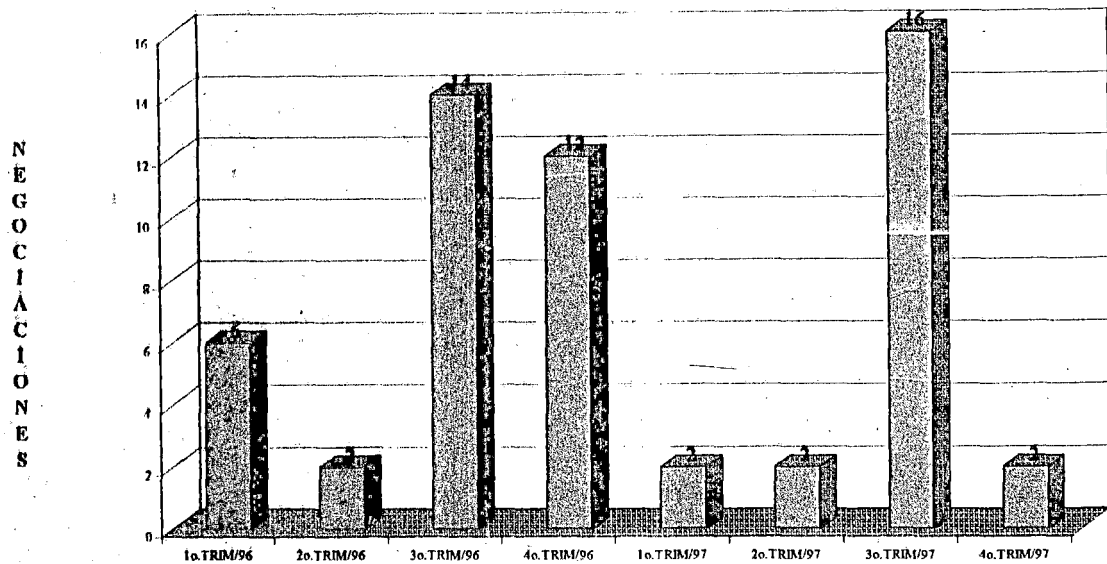


FIGURA # 9
ESTACIONALIDAD DE LAS VENTAS DE MAIZ EN LA BOLSA
AGROPECUARIA EN LA COSECHA 1996/97

posterior en una o varias negociaciones, manteniendo así una disponibilidad constante para el mercado bursátil. (ANEXO - 32)

La FIGURA - 10 muestra por medio de líneas la trayectoria de los precios promedio pagados en el mercado tradicional y la BOLPROES; estas servirán para comparar al mismo tiempo ambos sistemas, pero no se debe olvidar que las negociaciones en bolsa difieren de la otra, por cuanto esta utiliza normas de calidad las que definen en gran medida el precio del producto.

La curva de precios en bolsa muestra los dos extremos posibles cuando de precio se habla, pues si bien posee los precios más altos (entre $\$156.25/\text{qq}$) pagados en un período consecutivo de cuatro meses (de Junio a Octubre) (ANEXO - 33), también registra los precios más bajos pagados por quintal de maíz, ya que el primer mes del año 97 pagó $\$66.5/\text{qq}$, el cual es el valor más bajo para este ciclo en los dos sistemas, es interesante el fenómeno

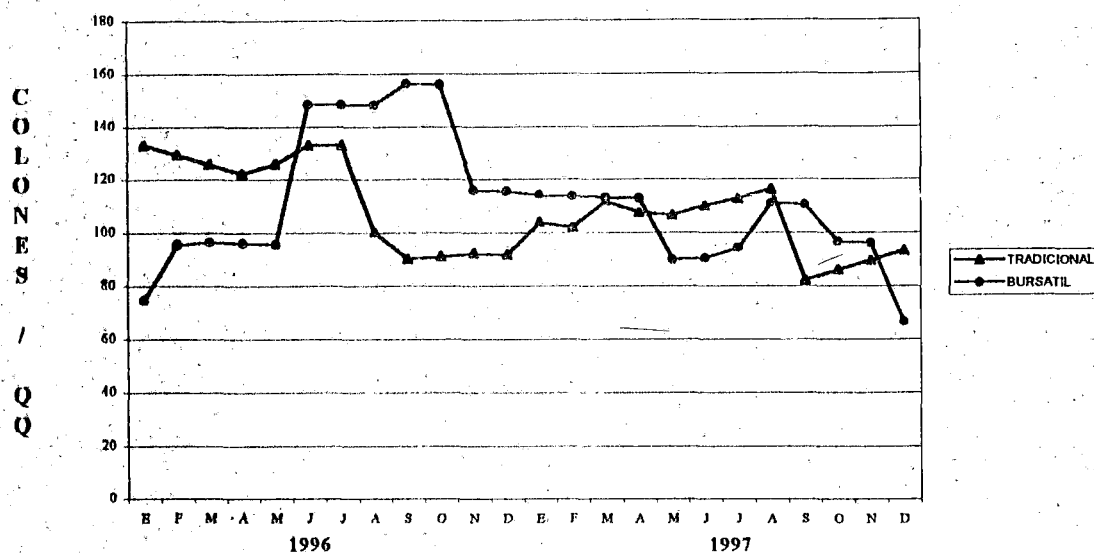


FIGURA # 10
COMPARACION DE PRECIOS DE MAIZ EN EL MERCADO TRADICIONAL Y BURSATIL EN
LA COSECHA 1996/97

ocurrido en el período 1996/97 con respecto a la variación de precios, pues si se observa cuidadosamente la FIGURA - 10, se evidencian precios altos en la BOLPROES, cuando en el sistema tradicional son bajos y viceversa; hecho que se convierte en una ventaja a favor del sistema bursátil, por ser este quien se sostiene por más tiempo con niveles superiores de precios a los precios tradicionales.

Un punto a favor del sistema tradicional es la estabilidad que mantiene a lo largo del período 96/97, porque aunque sus precios no son excesivamente altos o bajos, las variaciones se dan en forma menos pronunciada, comparadas con las variaciones del sistema bursátil (ANEXO - 34)

Finalmente el análisis general de los precios vuelve a inclinarse a favor del sistema de bolsa ya que la estacionalidad de las ventas en el sistema tradicional ubica la mayor concentración de operaciones realizadas justamente en el momento en que los precios en Bolsa son superiores, convirtiéndose de esta manera en la mejor alternativa de venta para el productor, quién no tendrá que incurrir en los costos que origina el almacenamiento.

Esto puede demostrarse numéricamente si se ubica en la figura de estacionalidad y se logra comprobar que el mayor número de operaciones se dan desde el mes de Septiembre del año 96 (ANEXO - 32), hasta el mes de Marzo del 97, ciclo en el cual los precios pagados en Bolsa son los mejores de todo el ciclo, oscilando entre los precios máximos y mínimos de ¢136.25 y ¢113.16/qq respectivamente (FIGURA - 10), mientras esto sucede el sistema tradicional paga en el mismo período ¢90.-/qq como mínimo y un ¢111.66/qq como máximo y cuyo promedio es de ¢100.83/qq, comparado con los ¢134.7/qq, promedio que pagó la bolsa. Aún en el caso que él productor decida almacenar su producto hasta esperar el próximo mayor precio en el sistema tradicional, tendrá que incurrir en costo de almacenamiento por cuatro meses hasta llegar al mes de Agosto del 97 en donde se pagaron ¢116.14/qq, lo cual es aún inferior al promedio pagado en bolsa más aún si consideramos que al vender al momento de cosechar, como es la costumbre de los productores salvadoreños, no se adquiere el costo adicional que implica el almacenamiento

3.1.1.2 ANALISIS COMPARATIVO DE LOS PRECIOS EN FRIJOL.

Las estacionalidades de venta tanto tradicional como bursátil, dejan ver una muy marcada diferencia a favor de esta última, pues, si por un lado las operaciones en bolsa se realizan casi en todos los trimestres del período 1996-97 (FIGURA - 11), lo que en realidad marca la diferencia es el número de operaciones que se dan en dicho período, pues el sistema tradicional solo registra 15 operaciones en todo el ciclo (FIGURA - 12), contra 800 registradas en la bolsa, esto significa una diferencia de más del 96%. (ANEXO - 32).

Esta desigualdad en el número de operaciones entre ambos sistemas, esta basada específicamente en las importaciones negociadas en bolsa, las cuales como se mencionó anteriormente, son tan numerosas como lo son las calidades de estos, lo que determina también una gran variación en los precios.

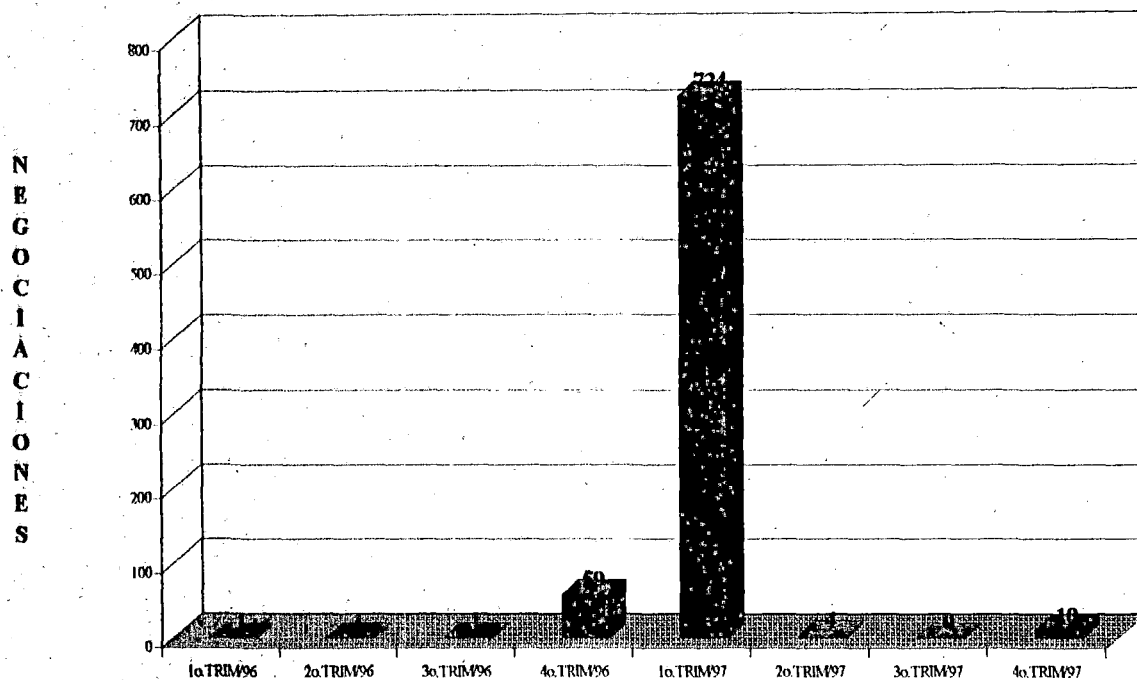


FIGURA # 11
ESTACIONALIDAD DE LAS VENTAS DE FRIJOL EN LA BOLSA AGROPECUARIA EN LA COSECHA 1996/1997

Los precios promedio pagados por el quintal de frijol durante el periodo 1996-1997 en ambos sistemas se muestran en la FIGURA - 13 y permiten determinar por simple inspección una ventaja casi total en los precios por parte del sistema tradicional, pues únicamente en cuatro meses a lo largo de todo el ciclo el sistema bursátil, logra estar por encima del sistema tradicional con precios levemente superiores.

La diferencia es grande desde el inicio del ciclo, ya que mientras en la bolsa se pagaban $\$123.70$ / qq; el tradicional pagaba $\$500.00$ / qq (ANEXOS - 33 - 34 respectivamente). Como se mencionó anteriormente estas diferencias de precios están influenciadas por lo general por la calidad del producto, la cual es determinada en parte en el caso del frijol por su tiempo de cocción, el cual ha alcanzado en bolsa hasta 270 minutos en algunos lotes.

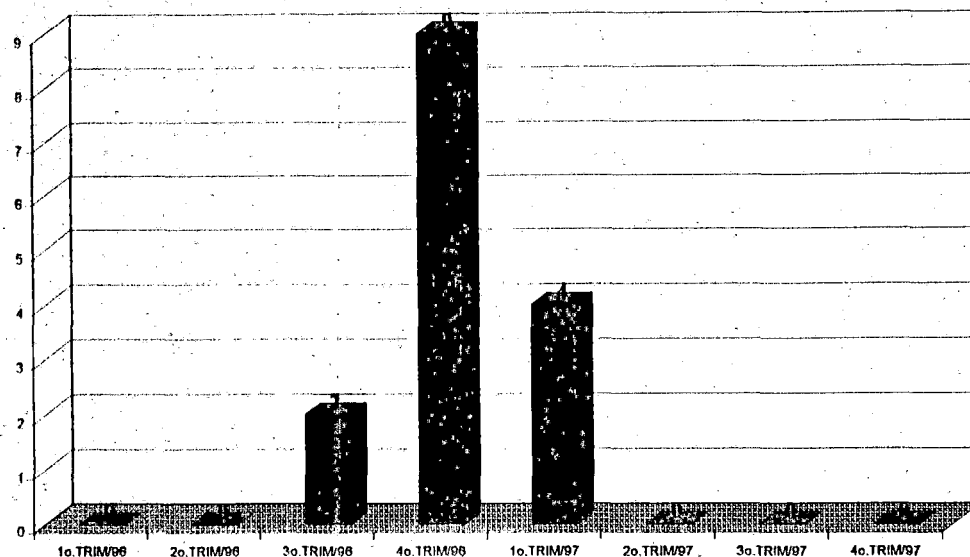
N
E
G
O
C
I
A
C
I
O
N
E
S

FIGURA # 12
ESTACIONALIDAD DE LAS VENTAS DE LAS COOPERATIVAS PRODUCTORAS DE
FRIJOL EN LA COSECHA 1996/1997

La desigualdad en ambos sistemas se mantiene constante hasta el mes de Agosto del 96, en donde los precios en Bolsa, aumentan sobrepasando a los del tradicional, mientras este último desciende hasta alcanzar el mínimo registrado en todo el periodo (¢ 425.00 /qq), el sistema bursátil mantiene desde el mes de Septiembre hasta Noviembre del 96, una ventaja sobre el sistema tradicional, con precios que oscilaron entre los ¢190.00 hasta los ¢496.40/qq, este fué el único periodo prolongado en el cual los precios fueron superiores. Posteriormente los precios vuelven a incrementarse en los meses de Enero y Febrero, siendo apenas suficiente en este último mes, una diferencia de ¢9.75 para sobrepasar el precio tradicional (ANEXO - 34). En estos meses antes mencionados, la BOLPROES alcanzó su máximo y es de aquí en adelante cuando comienza su descenso, deteniéndose en el mes de Marzo, para luego mantenerse constante a lo largo de los siete meses siguientes, finalmente cae en el mes de Octubre, terminando los meses de Octubre y Noviembre con precios no mayores a los ¢241.00 / qq, por su parte el sistema tradicional tuvo su máximo mucho antes que el sistema de bolsa, pues este se dió en el mes de Julio del 96.

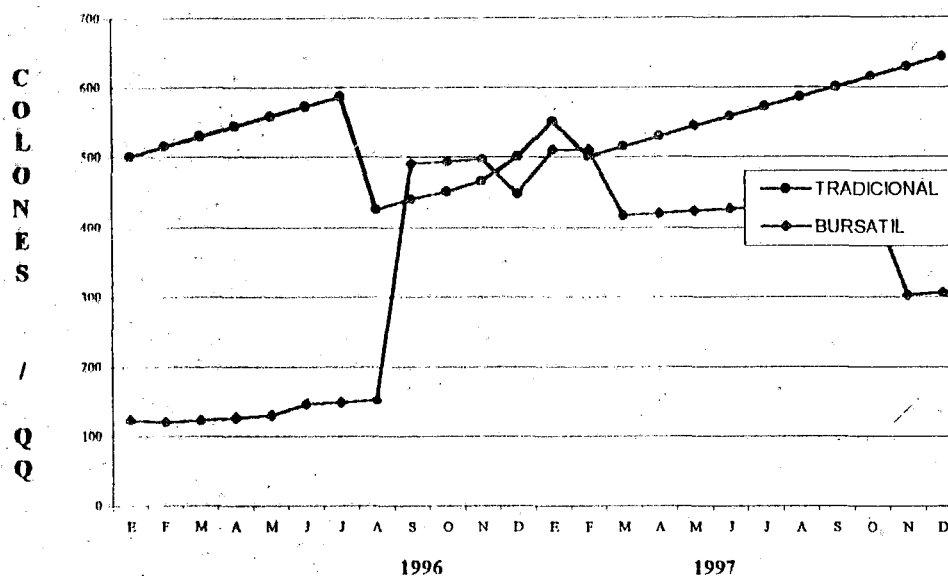


FIGURA # 13
PRECIOS PAGADOS POR QUINTAL, DE FRIJOL EN LOS SISTEMAS TRADICIONAL Y BURSATIL DE COMERCIALIZACION PARA EL PERIODO 1996/97

con un precio de $\$585.68 / qq$ y mientras la bolsa alcanzaba su máximo en el mes de Enero del 97, el tradicional pagaba $\$550.00 / qq$, lo que significa una diferencia de $\$40.10 / qq$. (ANEXO - 34)

A partir de Febrero del año 97, los precios en el mercado tradicional siguen una trayectoria ascendente con precios que fueron desde los $\$ 500.00$ hasta los $\$ 642.80 / qq$; este ascenso es tan solo una proyección teórica, pues los análisis anteriores de estacionalidad que el año 97 tuvo poca actividad comercial y el ascenso que aquí se muestra es producto de un factor adicionado al último precio registrado (el mes de Febrero del 97), hasta finalizar dicho año.

Finalmente después de haber analizado la trayectoria de los precios, en ambos sistemas se puede afirmar que a diferencia de lo ocurrido en el rubro del frijol, el sistema tradicional efectuó para el ciclo 1996-1997 mejores precios por quintal de frijol y en períodos más prolongados, ubicándose como la

mejor alternativa para el ciclo 1996-1997, sin considerar las diferencias de negociación (normas de calidad) que existen en ambos sistemas.

3.1.1.3 ANALISIS COMPARATIVO DE LAS ESTACIONALIDADES PRECIOS DEL ARROZ

El período en el cual se dá la mayor concentración de operaciones, es distinto para cada uno de los sistemas, pero un vistazo general al número específico realizado en cada uno de ellos, nos deja ver que el sistema bursátil aventaja al tradicional en tan solo por tres operaciones (6.4 %) (FIGURAS 14 - 15).

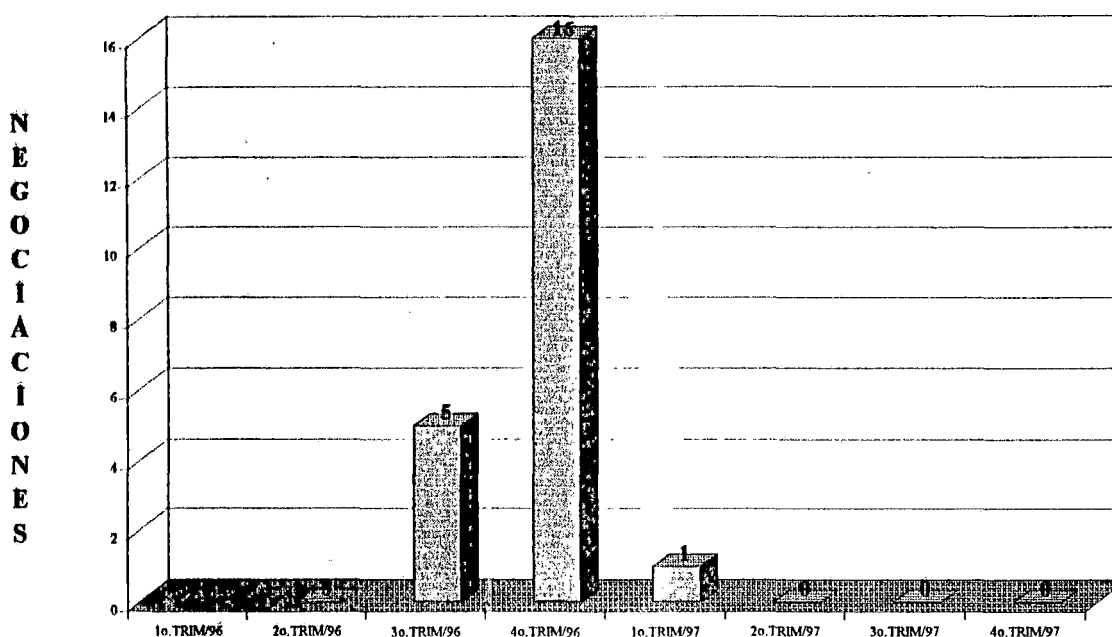


FIGURA # 14
ESTACIONALIDAD EN LAS VENTAS DE LAS COOPERATIVAS A PRODUCTORAS DE ARROZ EN LA COSECHA 1996/1997

La causa que origina una diferencia en los periodos de mayor actividad comercial es específicamente la falta de beneficiado del grano en el sistema tradicional, pues los intermediarios compran el grano en granza húmeda; estos lo secan y lo benefician posteriormente, para finalmente llevarlo a la bolsa y venderlo ahí en la modalidad de grano oro.

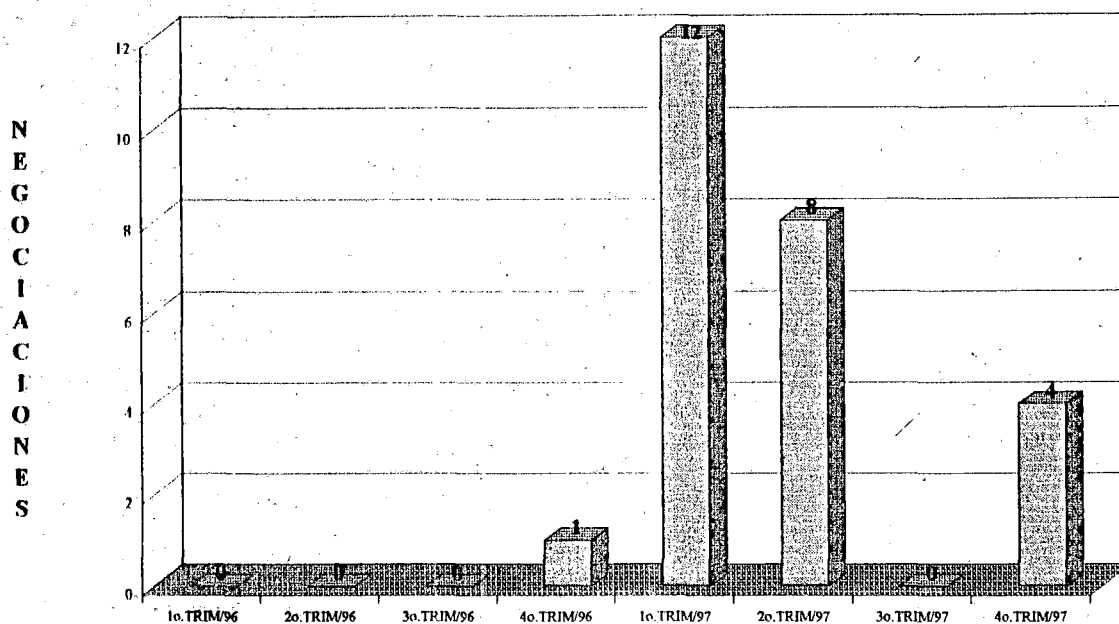


FIGURA # 15
ESTACIONALIDAD EN LAS VENTAS DE ARROZ EN LA BOLSA AGROPECUARIA EN LA COSECHA 1996/1997

Es importante mencionar que no todo el grano comprado y beneficiado por los intermediarios es negociado en bolsa, además al igual que los rubros anteriores, muchas de las operaciones de arroz realizadas en Bolsa, son producto de las importaciones.(ANEXO - 32).

El hecho que las condiciones del grano para la venta en el sistema tradicional, sean diferentes las condiciones a la Bolsa, impide un análisis comparativo de precios en ambos sistemas sin tomar en cuenta los costos que implica el beneficiado y transporte del producto.

Tanto el sistema tradicional como el sistema de Bolsa, muestran poca variación de sus precios en el periodo 1996-1997 (FIGURA - 16), dicha característica se acentúa más en el sistema Bursátil, pues los precios por

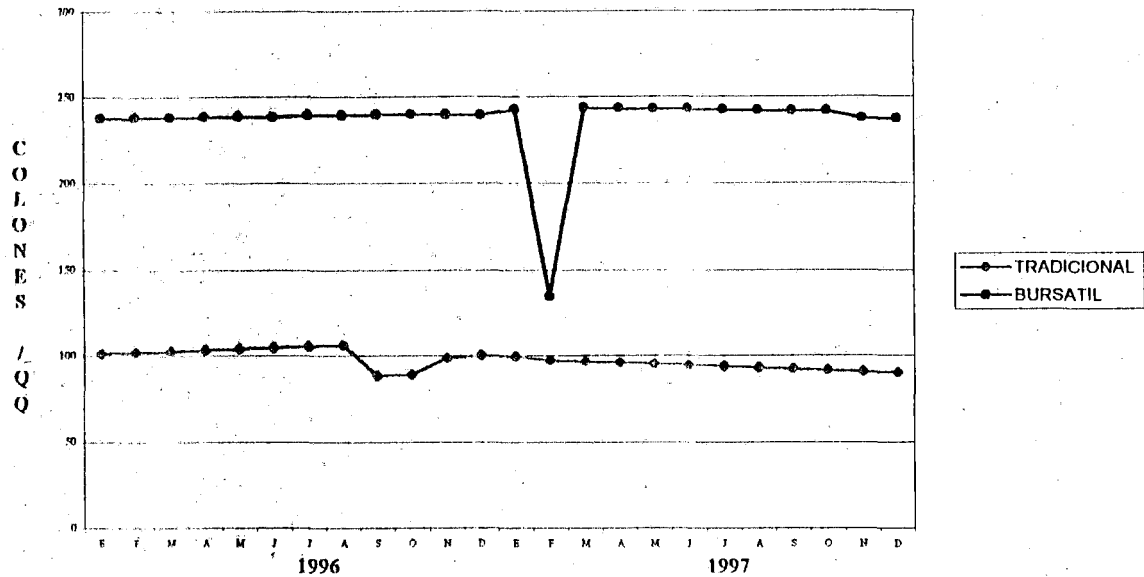


FIGURA # 16
 PRECIOS PAGADOS POR QUINTAL DE ARROZ EN LOS SISTEMAS TRADICIONAL Y BURSATIL DE
 COMERCIALIZACION EN LA COSECHA 1996/97

Lo anterior permite concluir que la diferencia entre ambos productos, estriba en un simple secado del producto, el cual de acuerdo con el estudio realizado por TECHNOSERVE Inc. al sub sector arroz en El Salvador, tiene los siguientes costos: quintal de arroz oro oscila entre $\text{¢}237.45 / \text{qq}$ y los $\text{¢} 243.67 / \text{qq}$, lo cual significa una variación de $\text{¢} 6.22 / \text{qq}$ a lo largo de doce meses, dichos extremos en precios se dieron en los meses de Diciembre y Enero de 1997 respectivamente. Por su parte el sistema tradicional, mantuvo una tendencia que si bien fué en alguna medida uniforme, marcó variaciones pronunciadas en los meses de Agosto a Diciembre del año 96, con precios que fueron desde los $\text{¢}106.-$ hasta los $\text{¢}88.3/\text{qq}$ lo cual representa una variación de $\text{¢}17.67/\text{qq}$, en el lapso de un mes, pues dicha variación se dió en los meses de Agosto a Septiembre del mismo año; coincidiendo esto con los máximos y mínimos de precios pagados en el período 1996/97 por arroz granza húmedo.

Los anteriores análisis muestran diferencias incomparables en los precios pagados en ambos sistemas, puesto como se mencionó en un principio, las diferencias en las condiciones del producto para la venta son totalmente distintas pero podemos afirmar que existe la necesidad de otro estudio que investigue los posibles beneficios que obtendrían los posibles productores cooperativistas de arroz, si dieran un grado de beneficiado (CUADRO - 32).

Para el caso se expondrá a continuación el ejemplo de una operación realizada en el mes de febrero de 1997 (ANEXOS 33 - 34) en la BOLPROES, cuando se realizó una operación de arroz granza seco, obteniendo un precio seco por quintal de ₡134.25, precio que es superior en ₡37.25/qq a los ₡ 97/qq, pagados en el mercado tradicional, en donde el producto se entregó en condiciones de granza húmeda.

CUADRO No. 32

EL SALVADOR: COSTO DE SECADO DE ARROZ GRANZA

CONCEPTO	COSTO / QQ
Sacado + Pita	₡ 3.00
Transporte	₡ 4.00
Secado	₡ 7.00
TOTAL	₡ 14.00

FUENTE: TECHNOSERVE, 1999.

El costo de sacado es de ₡14.00 adicionando este valor precio pagado en el sistema tradicional; se tendrá un precio por quintal de ₡111.00/qq, el cual es inferior en ₡23.25/qq al precio pagado en Bolsa (₡ 134.00/qq), lo que representaría un mayor beneficio por la adición de un valor agregado (secado).

CONCLUSIONES

- Existe informalidad en los tratos realizados con los agentes intermediarios del mercado tradicional, quienes varían el precio del producto, previamente negociado con el agricultor.
- Los intermediarios o transportistas conforman la mayor fuente de información de precios a la que accesan los productores cooperativistas.
- No existe en el país. líneas especiales de crédito que financien la comercialización del subsector granos básicos.
- Los productores cooperativistas de granos básicos, no están familiarizados con ningún tipo de norma de calidad a excepción de las condiciones de humedad e impurezas para comercializar sus productos.
- Las asociaciones cooperativas productoras de granos, mostraron un bajo nivel de organización, tanto en la producción como para la comercialización, lo cual constituye su mayor debilidad para producir comercialmente.
- La mayoría de cooperativas productoras de granos básicos se encuentran ubicadas en lugares de muy difícil acceso, lo que dificulta el traslado del grano a los lugares de venta.
- Un fenómeno que caracteriza a los productores cooperativistas de granos básicos, es el hecho de vender la mayor parte de su producción al momento de cosecharla.
- Aunque existe la estructura de almacenamiento; los productores cooperativistas de granos básicos mantienen un nivel bajo en el hábito de almacenamiento.
- Las radiodifusoras a criterio de los productores, demuestran ser uno de los medios más convenientes para la difusión de la información de precios en plaza de los granos básicos.

- Aunque la BOLPROES, tenía ya dos años de estar funcionando al momento de realizar el estudio, fueron muy pocas las cooperativas que conocían algo acerca de esta y muchos (de estos mismos), la confunden con la Bolsa de Valores.
- Para la cosecha 1996-97, el sistema tradicional de comercialización, demostró ser el mecanismo que pagó los mejores precios en el rubro del frijol.
- En la BOLPROES, las negociaciones de arroz, se realizan casi exclusivamente transando el producto como arroz en oro y no arroz granza húmeda que se desarrolla en el sistema tradicional.
- El tamaño de la red, que conforman los distintos canales de comercialización en el sistema tradicional no es el causante de la ineficiencia de éste; sino la forma en que sus agentes operan.
- Independientemente de sus precios, la BOLPROES, se constituye en la mejor alternativa de comercialización; debido a los beneficios adicionales que ofrece tales como: garantía en las operaciones, pronto pago, información y asesoría de mercado, etc.
- La cantidad de productores agropecuarios que negocian sus cosechas directamente en Bolsa es insignificativa considerando los fines con los que fue creada.
- A criterio de los agentes corredores, la mayoría de sus clientes son personas dedicadas a la comercialización y no la producción.
- Las cooperativas no se benefician de las ventajas comparativas de la Bolsa de Productos Agropecuarios, aún con sus volúmenes cosechados, estacionalidad de ventas y los precios pagados en la BOLPROES.
- La BOLPROES no es viable para los pequeños productores por sus bajos volúmenes comercializados y su poca organización.
- La BOLPROES no cumple con los objetivos propuestos en su agenda

RECOMENDACIONES

- 1.- Impulsar la creación de una Red de Información de precios conformada por las Agencias de Extensión del CENTA, en cada uno de los departamentos.
- 2.- Crear líneas de Crédito específicas para la comercialización de granos básicos, que cubran los costos que implica el transporte, beneficiado y almacenamiento de dichos productos, ya sea a través de la banca privada, gubernamental, financieras y almacenes de depósito.
- 3.- Difundir las características del mecanismo Bursátil a través de los medios escritos, radiales y televisivos que expliquen en forma sencilla y general, el funcionamiento y los pasos a seguir por el productor para poder negociar en dicho sistema.
- 4.- Reorientar a las cooperativas productoras de granos básicos en términos del trabajo colectivo para que puedan explotar eficientemente el material humano y los recursos disponibles, que las convierten en empresas potencialmente productoras y comerciales.
- 5.- Promover el hábito del almacenamiento a través de mecanismos modernos y prácticos como lo son los Certificados de Depósito, los cuales agilizan el proceso de la comercialización, pues el poseedor de un Certificado de Depósito puede negociar con el, su producto, en el momento que lo considere conveniente y sin la necesidad de transportarlo de un lugar a otro, pues se encuentra en las bodegas de las empresas que respaldan el Certificado.
- 6.- Promover en los productores arroceros de las cooperativas, la adición de un valor agregado como lo es el Beneficiado (al menos el secado), ya que son estos los que generan aumentos sustanciales en los precios.

- 7.- Se recomienda a los productores de maíz, frijol y arroz, considerar al momento de negociar, a la Bolsa de Productos Agropecuarios como un mecanismo alternativo de comercialización a fin de tener un parámetro de comparación que les permita elegir por sí mismo, la mejor alternativa en concepto de precio, garantía, pronto pago, calidad, etc.

GLOSARIO

- **AGENTE CORREDOR:** Es la persona natural a quien la Bolsa le reconoce tal calidad para realizar operaciones de intermediación bursátil, en nombre de un puesto de bolsa y ante la Bolsa de conformidad con el reglamento que para estos efectos se emita.

- **ALMACÉNES GENERALES DE DEPOSITO:** Son los establecimientos mercantiles que tienen por objetivo principal, la custodia y conservación de los bienes que reciben en depósito; la venta de los mismos en los casos provistos por la Ley y la expedición de Certificados de depósitos y Bonos de prenda.

- **BOLSA AGROPECUARIA;** Es una sociedad anónima formada por personas e instituciones vinculadas con el sector agropecuario, generalmente sin fines de lucro y creadas para prestar servicios de comercialización.

- **BOLSA DE FISICOS;** Es un mercado de Mayoristas en donde se realizan operaciones de compra-venta por descripción de productos de origen y destino agropecuario, para ser entregados y recibidos en forma efectiva en un lugar y fecha acordada.

- **BOLSA DE FUTUROS;** Es un mercado en el cual no es importante la existencia del producto para realizar una operación para que garantice un precio pre fijado de compra y venta para un tiempo posterior predeterminado.

- **BONO DE PRENDA;** Es un título valor, que representa el contrato celebrado entre el propietario de las mercancías o productos y una persona o entidad financiera, garantizando con las mercaderías o productos que se encuentran en depósito y confiere por sí misma los derechos y privilegios de un crédito prendario.
- **BURSÁTIL;** Concerniente a la Bolsa comercial agropecuaria, donde se negocian productos sin la presencia de los mismos.
- **CALLS;** Se conocen también como opciones de Compra dentro del mercado de Futuros y opciones, estas otorgan a su titular, el derecho de comprar.
- **CÁMARA ARBITRAL;** Es la responsable de conocer y resolver, a solicitud de parte y en calidad de arbitro de equidad, las divergencias que surgan por el incumplimiento de los compromisos por operaciones realizadas en la Bolsa.
- **CÁMARA DE COMPENSACION;** Es la responsable de registrar las operaciones que se han cerrado en la Bolsa y de ahí en adelante asumir la responsabilidad de su cumplimiento.
- **CERTIFICADO DE DEPOSITO;** Es un título valor representativo de bienes entregados a la institución emisora, que a la vez incorpora la responsabilidad de esta por la custodia y conservación de ellos, legitima al tenedor de certificado como propietario de los bienes depositados. El Certificado de Depósito sirve como instrumento de enajenación y transfiere al adquirente de él, por endoso, la propiedad de los bienes que ampara.
- **COMISION DE LA BOLSA;** Es un porcentaje de dinero que la Bolsa cobra a las Casas corredoras por comprar o vender productos, dicha comisión se calcula generalmente sobre el volumen negociado.

- **COMISION DEL PUESTO DE BOLSA;** Es un porcentaje de dinero que las casas corredoras cobran a sus clientes por comprar y vender sus productos, esta se pacta previamente entre las partes interesadas y por lo general se dá en base al volumen negociado.
- **CONCESION;** Otorgamiento que un empresa hace a otra, o a un particular, de vender sus productos en una población o país distinto.
- **CONSORCIO;** Grupo de empresas u organizaciones que se unen por un tiempo para realizar un proyecto.
- **CONTRATO POR ANTICIPADO;** Es un contrato de compra-venta a un precio determinado o por determinar de un producto que no se encuentra como tal en posesión del vendedor a la fecha de negociación, sino que se encuentra en proceso de siembra o ya ha sido sembrado y que estará a su disposición o para su entrega al vencimiento del plazo previsto en el contrato.
- **CONTRATO DE COMPRA-VENTA;** Es aquel que se realiza entre los puestos de Bolsa una vez que se han puesto de acuerdo en un negocio.
- **CONTRATO DE DISPONIBLE PARA ENTREGA A PLAZO;** Es un contrato de Compra-venta, firmado por dos corredores en el cual conviene entregar y recibir, después de un período de tiempo mas o menos largo estipulado pro la Bolsa, o producto que está en poder del vendedor.
- **CORRO;** Espacio físico de la Bolsa en donde se realizan las negociaciones de compra y venta de los productos.

- **LA PUJA:** Es el período de tiempo dado para que todos los corredores participen en las operaciones cruzadas y acordadas, esta debe de hacerse a viva voz, aceptando todas las condiciones excepto el precio y la cantidad, la cual se podrá fraccionar en porciones indicadas por el presidente de la rueda.
- **LETRA DE CAMBIO;** Documento mercantil mediante el cual un acreedor pide a su deudor que pague cierta cantidad.
- **LICENCIATARIO OPERATIVO;** Es un socio de la Bolsa, el cual puede participar en las ruedas de negociación en representación de él mismo o de terceros, Este socio cuenta con la licencia por un año para negociar, la cual al llegar a su término debe de consolidar se en un opuesto de Bolsa.
- **LIQUIDACION;** Saldar una cuenta, en el sistema bursátil, se da cuando oferentes y demandantes reciben unos el valor acordado de un producto y otros el producto por el cual pagaron en las condiciones pactadas con anterioridad
- **LIQUIDEZ;** Es la posibilidad de que los activos de una empresa puedan convertirse rápidamente en dinero. Se dice que las empresas o personas que poseen bastante dinero en efectivo, tienen liquidez.
- **MANDANTE:** Persona que en el contrato llamado Mandato, confía a otra su representación personas o la gestión de un negocio.
- **MANDATO DE NEGOCIACION;** Contrato entre el Cliente y el puesto de Bolsa, en el cual el Mandante da poder a la casa corredora para que negocie en la Bolsa..
- **MERCADO PRIMARIO;** Es un mercado de industriales o elaboradores que generalmente constituyen un monopolio y que por lo tanto es un mercado exclusivamente de compradores . Este es un mercado cuyo objetivo

principal no es descubrir precios , sino establecer un nuevo canal de distribución que compita en precio con el sector mayorista tradicional beneficiando al detallista o al consumidor final.

- **MINUTA DE ACUERDO;** Es un formato que se utiliza para anotar todas las operaciones "Acordadas" entre las diferentes casas de corretaje el mismo día que se efectúa una rueda de negociaciones.
- **OFERTA EN FIRME;** Es aquella oferta que se hace pública y bajo la cual la persona que la hace se compromete a cumplirla bajo las condiciones que se estipulan en la oferta.
- **OPERACION ACORDADA;** Es aquella operación que se celebra entre dos puestos de bolsa , las cuales se combinan la posición de comprador y vendedor . Esta operación deberá pregonarse para que cualquier interesado en ella pueda pujar bajo las mismas condiciones de acuerdo previo. Finalmente , de no darse más pujas, la operación se cerrará y se registrará bajo forma de un contrato.
- **OPERACION CRUZADA;** Es aquella en que el mismo puesto de bolsa posee la calidad del comprador y vendedor a la vez. Esta operación deberá pregonarse como una "Operación Cruzada" para que cualquier otro interesado en ella pueda pujarla. De no darse ninguna oferta por la cantidad total o parcial a mejor precio que el pregonado, la operación cruzada se cerrará y se registrará bajo la forma de un contrato.
- **OPERACION DE DISPONIBLE ó ENTREGA INMEDIATA;** Es una operación de compraventa sobre productos que están disponibles y cuya liquidación y entrega debe realizarse de inmediato.
- **OPCIONES;** Son contratos. Así como hay un contrato de futuro, hay un contrato de Opción. La opción es un contrato para comprar o vender algo sujeto a ciertas condiciones. O sea que hay opciones de compra y opciones de venta.

- **PREGONERO:** Es la persona que durante una rueda de negociación en el Corro, se encarga de leer todas las condiciones establecidas en los negocios acordados en la pizarra de cotizaciones, dando a la vez un período muy corto de tiempo (20 segundos, por ejemplo), para que los corredores de las demás casas de corretaje que estén interesados en mejorar cualquiera de las disposiciones (compra-venta), lo hagan.
- **PUTS;** Se conocen también como opciones de venta dentro del mercado de futuros y opciones, estas otorgan a su titular el derecho de vender.
- **PRELIQUIDACION;** Es solo un documento informativo para corredores de bolsa, a fin de que él corredor comprador tenga conocimiento de la cantidad que debe depositar en la cuenta de la Bolsa el día previo al vencimiento del contrato.
- **PUESTO DE BOLSA;** Son sociedades anónimas constituidas con el único fin de realizar operaciones en la bolsa de productos a través de sus agentes de bolsa, estos son los únicos autorizados a operar en la rueda de negociaciones a nombre de sus clientes o sus representados, o por cuenta propia.
- **PIZARRA DE COTIZACIONES;** Se utiliza en el corro, durante las ruedas de negociaciones, para anotar todas las condiciones establecidas de los productos que se pondrán a la compra-venta ese día en la Bolsa.
- **PRODUCTO INTERNO BRUTO;** También se conoce como PIB. Esta palabra significa el valor total de todos los productos y servicios producidos en un país durante un año.
- **RUEDAS DE NEGOCIACION;** comprenden todas las operaciones bursátiles que se realicen en el recinto de Bolsa o en cualquier otro lugar, en días establecidos por la bolsa, las cuales son reuniones públicas en donde todos los participantes deben tener libertad de intervenir, disponer de información y el precio debe determinarse en subasta pública y por intermedio de un pregonero o de un sistema eléctrico

SIGNIFICADO DE SIGLAS

- **ALCASA** Almacenadora Centroamericana S.A.
- **ASALBAR** Asociación Salvadoreña de Beneficiadores de Arroz.
- **BCR** Banco Central de Reserva.
- **BFA** Banco de Fomento Agropecuario.
- **BMI** Banco Multisectorial de Inversiones.
- **BOLPROES** Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador.
- **CADESCA** Comité de Acción de Apoyo al Desarrollo y Social de Centroamérica y Panamá
- **CAMAGRO** Cámara Agropecuaria y Agroindustrial de El Salvador.
- **CENTA** Centro de Tecnología Agropecuaria y Forestal.
- **CEPAL** Comisión Económico para América Latina y el Caribe
- **CIF** Abreviatura de Costo, Seguro y Flete usada en transacciones comerciales internacionales.
- **CORECA** Consejo Regional de Cooperación Agrícola.
- **CRECER** Crecimiento Equitativo Rural.
- **DGEA** Dirección General de Estadísticas Agropecuaria.
- **FEDECOOPADES** Federación de Cooperativas de Producción Agropecuaria de El Salvador.
- **FESACORA** Federación salvadoreña de Cooperativas de la Reforma Agraria.
- **FOB** Libre a Bordo. Los bienes y mercancías puestos en el puerto de embarque.
- **FUNDE** Fundación Nacional para el Desarrollo.
- **FUSADES** Fundación Salvadoreña para el Desarrollo.

- **HICA** Instituto Interamericano de Cooperación Agrícola.
- **IPC** Índice de Precios Constantes.
- **IRA** Instituto Regulador de Abastecimiento.
- **MAG** Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- **MBC** Margén Bruto de Comercialización.
- **MOP** Ministerio de Obras Públicas.
- **OAPA** Oficina de Análisis de Políticas Agropecuaria.
- **PIB** Producto Interno Bruto.
- **PIBA** Producto Interno Bruto Agropecuario
- **PIBGB** Producto Interno Bruto de Granos Básicos.
- **SIC** Sistema de Información Comercial.
- **UES** **UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR.**

BIBLIOGRAFIA

ALFARO, LUIS 1997. Diccionario: Para el empresario Rural Moderno. San Salvador. El Salvador CRECER

Pág. 6 - 7 - 40.

ANUARIO ESTADISTICO Agropecuario. 1996-97. Edic. 35. San Salvador, El Salvador. Ministerio de

Agricultura y Ganadería.

ANUARIO ESTADISTICO Agropecuario. 1996-97. Edic. 36. San Salvador, El Salvador. Ministerio de

Agricultura y Ganadería.

ARAGON R., EDWIN M. 1996. El Salvador: Estudio Nacional Sobre la Situación Actual y Perspectivas

de los Granos Básicos.

BANCO DE Fomento Agropecuario. 1998. Comisiones por Servicios. La Prensa Gráfica. San Salvador. San

Salvador, El Salvador.

BOLSA NACIONAL Agropecuaria. 1994. Boletín. Santa Fé de Bogotá, Colombia. Pág. 5 - 6.

CASTILLO S.; FLORES, T.; LOPEZ, R.B. 1992. El Transporte y el almacenaje como Factores de Influencia

en la Formación de Precios de los Granos Básicos, Caso Zona Norte del Departamento de la Paz.. Tesis Lic.

en Economía. Ciudad Universitaria, Facultad de Economía. El Salvador. Pág. 11-15.

CONVERSE, PAUL D.; HUEGY H. ; MITHELL, R. 1962. Elementos de Mercadotecnia. Trad. Perales Frigols. México D.F., México. Prentice Hall. Pág.

CRAMER, GAIL L. ; JENSEN, CLARENCE W. 1990. Economía Agrícola y Agro empresas. Trad. María Teresa Hidalgo. México D.F., México. CONTINENTAL. Pág.

CRUZ LETONA, RICARDO. 1991. La política de Granos Básicos en El Salvador. Cuadernos de Investigación. (Enero de 1991. Año II). UAPG

ESCUDERO, CISNEROS F.J. ; GARCIA, M. 1993. Análisis Comparativo de Margenes de comercialización Entre Mercados Públicos y los Tinguis. Chapingo, Mexico. CHAPINGO (Vbol. 12 num. 81 Ene. Abr).
Pag. 45- 49.

INSTITUTO INTERAMERICANO de cooperación para la Agricultura. 1997. El salvador : daignostico del Sector Agropecuario. San José, costa Rica. IICA. Pág. 12 - 122

IZQUIERDO SANDI, E. ; VERGARA J. ,JAIME. 1988. Curso de Mercadeo de Productos Agrícolas / Agroindustriales. 3-7 Oct. y 26-27 Nov. S.S. Edit. INSTITUTO AMERICANO DE FOMENTO AGROINDUSTRIAL (IFAIN). Pág. 8 - 111.

LANDETA B. , MARIA JESUS. 1981. Elementos de Economía. Edic. 3a. Bilbao, España. Edit. LARRAURI. Pág. 29 - 40.

LIZARAZO M., LUIS JOSE. 1992. Papel de las Bolsas Comerciales en El Mercado de Productos Agropecuario. San José, Costa Rica. IICA. 28 Pág.

- LIZARAZO M., LUIS JOSE.** 1997. Bolsa de Físicos o de Contado. In. Seminario Internacional de Capacitación de Corredores de Bolsa Agropecuaria (3o. 1997, Oct. 20-25. Hotel El Salvador. BOLPROES. Pág. 1 - 30.
- LIZARAZO M., LUIS JOSE.** 1997. Mercados de Futuros. In. Seminario Internacional de Capacitación de Corredores de Bolsa Agropecuaria (3o. 1997, Oct. 20-25, Hotel El Salvador, BOLPROES. 71 Pág.
- MELLOR, JOHN W.** 1971. Economía y Desarrollo Agropecuario. Trad. Guillermo Colombres Casado. Buenos Aires, Argentina. Edit. MARIMAR. Pág. 94 - 154.
- MENDEZ M., J. SILVESTRE.** 1996. Fundamentos de Economía. Edic. 3a. Edir. Mc. GRAW HILL INTERAMERICANA. Mexico, Mexico D.F. Pag. 123 - 271.
- NORTON, ROGER D.** 1998. Políticas Macroeconómicas y Desarrollo Sostenible del sector Agropecuario. Borrador 2. in. foro II de CÁMAGRO (1998, Feb 18-19, Hotel El Salvador). San Salvador. Pág 2-8.
- PERDOMO, RICARDO.** 1997. Definición y Conceptos Básicos de Teoría Económica aplicados al Mercado Agropecuario (3o., 1997, Oct. 20-25. Hotel El Salvador. San Salv. BOLPROES. Pag. 1-71.
- POSTCOSECHA HACIA el Siglo XXI.** 1997. Revista al Grano (El Salv. sept-Dic. No. 12. Pag. 1 - 19.
- RAMOS, HUGO.** 1997. Análisis de Series de Precios. In. Seminario Internacional de Capacitación de Corredores de Bolsa Agropecuaria (3a. 1997, Oct. 20-25, Hotel el Salvador. San Salv. BOLPROES. Pág. 11-13.

RIVERA VILLA, LUAN. 1992. Modernización Comercialización del Café, Cacao, y Azúcar en México.

Tesis de Maestría en Ciencias. Montecillo, México, Colegio de Postgrados. Instituto de Enseñanza e Investigación en Ciencias Agrícolas. Pág.

TECHIOSERVE. 1999. Análisis del Subsector Arroz en El Salvador. San Salvador, El Salvador. Pag. 8 -32.

ULLOA, JORGE A. 1994. Política de Crédito para la Producción en El Salvador. Tesis Lic. Economía.

San Salv., Universidad El Salvador, Facultad de Ciencias Económicas. Pág. 29-37.

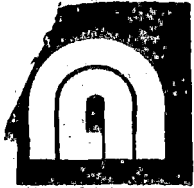


A N E X O S

FACULTAD DE CIENCIAS AGRONOMICAS

A N E X O S

ANEXO = A



Formularios

CERTIFICADO DE DEPOSITO (ANVERSO).

A-1

CERTIFICADO DE DEPOSITO (Ley 9643)					Nº
					Serie
Fin. Gral. J.D. Perón 313 - 4º Piso - Of. 419/479 Tel. 331-8744 - C.P. 1038 - Buenos Aires - R.A.					CERTIFICA QUE:
Nombre o Denominación:			CUIF		
Constituye dom. Especial en:			Sector:		
HA DEPOSITADO en nuestro "ALMACEN" Nº			Galpón:		los siguientes efectos
Ubicado en:					
Cantidad	Unidad	Clase de Producto	Cantidad Tipo	Marca	
Peso por Unidad	Peso Total		Envases	Estado	
Otras características					
EL VALOR de las mercaderías depositadas al emitir este CERTIFICADO es de:					
SEGUROS: Estas mercaderías están cubiertas contra					
en la Cía. domiciliada en					
bajo Póliza Nº					
Otros Seguros:					
PERIODO DE DEPOSITO: El depósito se efectúa por:			a contar desde la fecha de emisión de este documento		
ENTREGA DE LOS EFECTOS: No se entregarán los efectos depositados a la presentación del respectivo CERTIFICADO DE DEPOSITO, sin estar acompañado del WARRANT correspondiente y ambos con endoso en forma, si se hubiesen negociado.					
CARGOS: La mercadería depositada adeuda los siguientes conceptos:					
Almacenaje desde:					
Emisión de Documentos:					
Registro de Endosos:					
Estibaje y Desestibaje:					
Fletes:					
Otros Gastos:					
Observaciones:					
CONDICIONES: Este documento se sujeta a las condiciones específicas que enuncia el mismo (frente y dorso) y a aquellas que resulten de la LEY 9643 y su Decreto Reglamentario en cuanto sean compatibles.					
Lugar y Fecha:					
Por ALMADE S.A.					
Administrador (firma y sello)					
DECLARACIÓN JURADA: EL DEPOSITANTE declara BAJO JURAMENTO, que: a) Las mercaderías debidas en este CERTIFICADO DE DEPOSITO son de su propiedad y que no se encuentran afectadas por gravámenes, prohibiciones, ni embargos; b) Que dichas mercaderías se encuentran en condiciones de ser comercializadas en el mercado interno conforme a las normas vigentes; c) Que conserva dominio especial a los fines del ejercicio de derechos derivados de este documento así como de las obligaciones que emanan del mismo, conforme lo arriba consignado; d) Que conoce y acepta, sin reserva de ninguna naturaleza, todas las condiciones de esta depósito precedentemente enunciadas y las que se detallan al dorso de este certificado.					
Lugar y fecha:					
Firma del Depositante:					
Aclaración de firma:					
Documento de Identidad:					
Cajidad que reviste:					

TALON CERTIFICADO DE DEPOSITO Y WARRANT Nº					Serie:
					Sector:
Fecha de entrada:	Nº Registro:	Almacén:	Galpón:		
El depósito se efectúa por:	contar desde:				
Producto, calidad y marca:	Unidad:	Peso Unidad:	Peso Total:		
Cantidad:	Estado:	Vales:			
Envases:	a razón de:		por:		
Adeuda por:					
• Almacenaje desde					
• Emisión de documentos:					
• Registro de endosos:					
• Estibaje y desestibaje:					
• Fletes:					
• Otros:					
Seguros:					
Fecha de Emisión:					
Endoso Certificado:			Endoso Warrant:		
(Fecha y Nº)			(Fecha y Nº)		

**CERTIFICADO DE DEPOSITO
(REVERSO).**

PRIMER ENDOSO DEL "CERTIFICADO DE DEPOSITO"

ENDOSO este CERTIFICADO DE DEPOSITO en sus derechos y obligaciones a favor de:
 domiciliado en:
 o a su orden en (lugar) de 199...
 el día de

ENDOSANTE: ENDOSATARIO:

SEGUNDO ENDOSO DEL "CERTIFICADO DE DEPOSITO"

ENDOSO este CERTIFICADO DE DEPOSITO en sus derechos y obligaciones a favor de:
 domiciliado en:
 o a su orden en (lugar) de 199...
 el día de

ENDOSANTE: ENDOSATARIO:

TERCER ENDOSO DEL "CERTIFICADO DE DEPOSITO"

ENDOSO este CERTIFICADO DE DEPOSITO en sus derechos y obligaciones a favor de:
 domiciliado en:
 o a su orden en (lugar) de 199...
 el día de

ENDOSANTE: ENDOSATARIO:

CUARTO ENDOSO DEL "CERTIFICADO DE DEPOSITO"

ENDOSO este CERTIFICADO DE DEPOSITO en sus derechos y obligaciones a favor de:
 domiciliado en:
 o a su orden en (lugar) de 199...
 el día de

ENDOSANTE: ENDOSATARIO:

PRIMER ENDOSO DEL "WARRANT"

CONSTANCIA DEL PRIMER ENDOSO DEL WARRANT

En (lugar) con fecha de de 199...
 el WARRANT correspondiente a este CERTIFICADO DE DEPOSITO, se ha transferido a favor de:
 domiciliado en:
 o a su orden en garantía de la suma de (Son)
 con un interés de lo que hace un total de
 (Son)
 Pagadero en el día de de 199...

ACHEEDOR:
 TENEDOR:
 Por ALMADE S.A. Firma y Sello

Registro del Endoso en ALMADE
 Fecha:
 N°:

CONDICIONES DE ESTE CERTIFICADO DE DEPOSITO

En presencia de las condiciones establecidas en el reverso de este documento, se establecen las siguientes:
PAGO ANTICIPADO: El portador del Certificado de Depósito otorgado por el WARRANT podrá antes del vencimiento del préstamo pagar el importe del WARRANT. Si el portador del WARRANT no fuere comodatario, el endoso no estuviere de acuerdo con el estado de las condiciones en que emitió el WARRANT, el portador del Certificado de Depósito podrá cancelar anticipadamente el WARRANT, con cargo al importe del préstamo con más sus intereses calculados hasta la fecha de su vencimiento, a la orden de "ALMADE S.A." y en su domicilio. El Acreditador de "ALMADE S.A." se encargarán de realizar el pago del WARRANT a quien resulte su tenedor a la fecha de vencimiento, o no se presenta antes a su cargo.
PAGO EN TERMINO: Si el tenedor del WARRANT no se presenta a su cargo a la fecha de su vencimiento, el portador del Certificado de Depósito podrá consignar el importe del WARRANT a quien resulte su tenedor a la fecha de vencimiento, o no se presenta antes a su cargo, a la orden de "ALMADE S.A." y en su domicilio, cuando éste sea legítimo para entregar el importe del WARRANT a quien resulte su tenedor.
REINTE: En los supuestos de renuncia de las mercancías del artículo 17 de la Ley 1663, éste se transferirá a cargo a su vez del portador, que resulte de todo de la norma del Tribunal Superior de Comercio de la Asociación del Depósito.
TIEMPO DE LAS MERCADERIAS: Si emite de los 30 (treinta) días anteriores a la fecha de vencimiento del préstamo y el depósito no se presenta al titular del Certificado de Depósito a retirar los productos antes de la fecha de vencimiento, "ALMADE S.A." estará facultada para venderlos en puertos remota por el mecanismo establecido en el artículo 17 y siguientes de la Ley 1663, y con lo establecido en la cláusula anterior (Remate). El precio de venta será el precio de mercado de cotización que rijan a las mercancías, será entregado judicialmente a la orden de quien resulte titular del Certificado de Depósito.
RESPONSABILIDAD: "ALMADE S.A." responderá por su culpa y la culpa de otros depositantes en la pérdida o averías ocasionadas a los productos depositados hasta la concurrencia del importe señalado a las mercancías, como reparación de daños por todo concepto.

154

LOGO
PUESTO
BOLSA

No.

A-2

MANDATO DE NEGOCIACION

YO PROPIETARIO DEL BIEN

POR MEDIO DE LA PRESENTE AUTORIZO A

PUESTO DE BOLSA No.

A NEGOCIAR EN LA BOLSA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS D

EL SALVADOR S.A. BOLPROES, EN LA(S) SESIONE(S) DE RUEDA HASTA EL DIA

VALIDO HASTA

EL PRODUCTO DETALLADO A CONTINUACION BAJO EL CONCEPTO DE

COMPRA

VENTA

PRODUCTO:			CANTIDAD:		UNIDADES:		COMISION DEL PUESTO	
LUGAR DE ALMACENAMIENTO			NORMA CALIDAD		CALIDAD		COSECHA	
			SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>				ORIGEN	
HUMEDAD %	IMPUREZAS %	DAÑADO %	QUEBRADO %		OTROS			
LUGAR DE ENTREGA			DEPARTAMENTO		MUNICIPIO		CANTON	
FECHA DE ENTREGA			FORMA DE ENTREGA		SACOS <input type="checkbox"/>	VOLUMEN DE ENTREGA	TOTAL <input type="checkbox"/>	
					GRANEL <input type="checkbox"/>		PARCIAL <input type="checkbox"/>	
PRECIO UNITARIO			FECHA DE PAGO		FORMA DE PAGO		GARANTIA	
DIRECCION EXACTA								
OBSERVACIONES								

LUGAR Y FECHA _____

FIRMA DEL AGENTE DE BOLSA

FIRMA DEL CLIENTE

ORIGINAL PUESTO DE BOLSA

COPIA MANDANTE

155

OFERTA EN FIRME DE NEGOCIACION

LOGO
PUESTO
BOLSA

No.
FECHA

YO CREDENCIAL No.
REPRESENTANDO EN ESTE ACTO A Puesto en Bolsa No.

POR ESTE MEDIO OFREZCO ACTUAR COMO :

COMPRADOR
VENDEDOR
ARRENDATARIO
ARRENDANTE

EN FIRME DEL INMUEBLE DETALLADO A CONTINUACION EN LAS NEGOCIACIONES REALIZADAS EN LA BOLSA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS DE EL SALVADOR, S.A. (BOLPROES), VALIDA HASTA

Fecha

Nombre o Tipo de Propiedad		Extensión	
Ubicación Detallada:			
	Departamento	Municipio	Cantón
Usos Actuales:			
Infraestructura Incluida:			
Precio:		Tiempo : (En caso de Arrendamiento)	
Observaciones:			

ES ENTENDIDO QUE LA NEGOCIACION DE ESTA OFERTA SE REGIRA POR LOS ARTICULOS 969 Y SUBSIGUIENTES DEL CODIGO DE COMERCIO, REGLAMENTO GENERAL E INSTRUCTIVO DE BOLPROES.

POR VIRTUD DE ESTA OFERTA, QUEDO COMPROMETIDO A LA NEGOCIACION DEL INMUEBLE EN LOS TERMINOS QUE SE DESPRENDEN DEL CONTRATO DE BOLSA RESPECTIVO, ASI COMO A LAS DEMAS CONDICIONES PREVISTAS EN DICHO CONTRATO.

EN FE DE LO ANTERIOR, FIRMO EN LA CIUDAD DE SAN SALVADOR.

FIRMA DEL GERENTE DE BOLSA

SELLO DEL PUESTO DE BOLSA

ORIGINAL BOLPROES
COPIA PUESTO DE BOLSA

MINUTA DE ACUERDO PREVIO

LOGO
PUESTO
DE
BOLSA

NUMERO

Rueda No. Fecha Oferta No.

Tipo de operación: Compra-Venta Arrendamiento

Nombre Propiedad

Ubicación

Departamento	Municipio	Cantón
--------------	-----------	--------

Extensión

Infraestructura Incluida

Valor Convenido Tiempo En caso de Arrendamiento

Observaciones

Puesto Comprador

Puesto Vendedor

Firma Autorizada

Firma Autorizada

MINUTA DE CIERRE			
PRECIO DE CIERRE	<input type="text"/>	FECHA <input type="text"/>	
PUESTO COMPRADOR	<input type="text"/>	No. <input type="text"/>	Firma <input type="text"/> GERENCIAL
PUESTO VENDEDOR	<input type="text"/>	No. <input type="text"/>	Firma <input type="text"/> GERENCIAL
DIRECTOR DE CORRO	Firma <input type="text"/>		
ESTE ESPACIO DEBE SER LLENADO ANTE EL DIRECTOR DE CORREO			SELLO

OBSERVACIONES:

BOLSA BOLPROESRUEDA 002Nosotros JUAN PEREZautorizados de los puestos de Bolsa No. 01 y No. 04 celebramos el presente contrato de compra/venta, bajo las condiciones que se detallan a continuación:

A-5

CONTRATO DE COMPRA/VENTA No. 0001FECHA 25/10/97Y DANIEL LOPEZ RepresentantesTipo de Contrato DE P. Hasta 20 Días.

CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO

Nombre: FRIJOL Norma de calidad DEMONIZADATipo ROJO Grado SIN GRANO

Factores de calidad	Toler Mínima	Calidad Base	Toler Máxima	Bonif. %	Cast. %	Var. Acep.
<u>HUMEDAD</u>		<u>15%</u>	<u>20%</u>	<u>1.5</u>	<u>1.5</u>	<u>± 1%</u>
<u>IMPUREZAS</u>		<u>1.5%</u>	<u>5%</u>	<u>1.0</u>	<u>1.0</u>	<u>± 1%</u>
<u>GRANO QUEBRADO</u>		<u>3.0%</u>	<u>10%</u>	<u>0.5</u>	<u>0.5</u>	<u>± 1%</u>
<u>GRANO DAÑADO</u>		<u>1.5%</u>	<u>7%</u>	<u>1.0</u>	<u>1.0</u>	<u>+ 1%</u>
<u>GRANO PICADO</u>		<u>0.5%</u>	<u>5%</u>	<u>1.0</u>	<u>1.0</u>	<u>± 1%</u>
<u>TIEMPO DE COCCION</u>		<u>90'</u>	<u>150'</u>	<u>1.0</u>	<u>1.0</u>	<u>± 1%</u>

CONDICIONES DE NEGOCIACION

Cantidad 300 ± 1% Unidad 99 de 46kg cs Precio US\$ 34²⁵Procedencia NAL Lugar de almacenamiento FINCA EL LAURELDirección: SANTANA

CONDICIONES DE ENTREGA Y PAGO

Fecha de entrega 15/11/97 Forma de entrega SACOSLugar de entrega: EL LAUREL - SANTANA Forma de pago CREDITO 25/11/97

Observaciones:

- Los abajo firmantes aceptamos que el precio unitario del producto objeto de negociación sea el resultante del precio de remate bonificado o castigado en los porcentajes establecidos por la Bolsa, cuando la calidad este dentro del rango establecido en el punto b) del presente contrato.
- Para cada factor y defecto de calidad aceptamos el rango de variación establecido por la Bolsa para la norma utilizada.
- De igual manera aceptamos como cumplido el contrato cuando la cantidad este dentro del margen estipulado para recibo.

Agente vendedor, Puesto No. _____

Agente comprador, Puesto No. _____

PRODUCTO					
NO. PUESTO PONENTE					
POSICION					
NO. PUESTO CONTRA PARTE					
P R E C I O	VENTA				
	COMPRA				
C A N T I D A D	OFERTADA				
	DEMANDADA				
	SALDO				
UNIDAD					
C A L I D A D	GRADO				
	H%				
	I%				
	DAÑO QUEBRADO				
LUGAR DE ENTREGA					
FECHA DE ENTREGA					
FORMA DE PAGO					
FORMA ENTREGA					
OBSERVACIONES					

BOLESA DE PRODUCTOS
 BOLETIN No : 1
 FECHA: 29/01/97
 OPERACIONES INSCRITAS

ACORDADAS

NUMERO PUESTO	No OPER.	DESCRIPCION			ENTREGA			PAGO		CANTIDAD	UNIDAD DE NEGOC.	PRECIO / UNIDAD
		PRODUCTO	CALIDAD		FECHA	FORMA	LUGAR	FORMA	FECHA			
V: 01 C: 04	0001	Frijol Tipo: Rojo	H:15% GD:1.5% TC: 90	I: 1.5% GQ: 3.0%	15/10/97	saco			25/11/97	200	QQ	34,00

CRUZADAS

NUMERO PUESTO	No OPER.	DESCRIPCION			ENTREGA			PAGO		CANTIDAD	UNIDAD DE NEGOC.	PRECIO / UNIDAD
		PRODUCTO	CALIDAD		FECHA	FORMA	LUGAR	FORMA	FECHA			

POSICIONES ABIERTAS

OFERTAS DE COMPRA

NUMERO PUESTO	NUMERO OFERTA	DESCRIPCION			ENTREGA			PAGO		CANTIDAD	UNIDAD DE NEG.	PRECIO / UNIDAD
		PRODUCTO	CALIDAD		FECHA	FORMA	LUGAR	FORMA	FECHA			

OFERTAS DE VENTA

NUMERO PUESTO	NUMERO OFERTA	DESCRIPCION			ENTREGA			PAGO		CANTIDAD	UNIDAD DE NEG.	PRECIO / UNIDAD
		PRODUCTO	CALIDAD		FECHA	FORMA	LUGAR	FORMA	FECHA			
01	0001	Frijol Tipo: Rojo	H:15% GD:1.0% TC: 90	I: 1.0% GQ: 1.0%	Disp Inm	Saco	Bv	C		300,00	QQ	34,00

160

A.7

A-8



**SISTEMAS DE CALIDAD
SISTEMA DE CALIDAD ARMONIZADO
NORMAS DE CALIDAD CITESGRAN
NORMAS DE CALIDAD USA**

SISTEMA DE CALIDAD ARMONIZADO

ARROZ CASCARA

TIPIFICACION

Para la tipificación del arroz en cáscara, éste se divide en cinco tipos, tomando como factor de identificación su tamaño:

- a) Tipo corto
- b) Tipo mediano
- c) Tipo largo
- d) Tipo Extralargo
- e) Tipo mezcla: Todo lote que contenga mas de 5.0% de granos de otro tamaño se tipifica como mezcla.

FACTORES COMUNES DE CALIDAD.

Humedad Se entenderá como lote de arroz cáscara seco, aquel que no contenga más de un 15.0% de humedad.

Todo lote que contenga humedades por debajo o por arriba de este porcentaje siempre y cuando no sobrepase el 20.0%, podrá ser negociado dentro negociado dentro.

del presente sistema aplicando bonificaciones y descuentos que acuerden las partes contratantes.

Impurezas: Se entenderá como lote de arroz cáscara limpio, aquel que no contenga mas de 1.0% de impurezas.

Todo lote que contenga impurezas que este por debajo o por arriba de este porcentaje siempre y cuando no sobrepase del 20.0% podrá ser negociado dentro del presente sistema aplicando bonificaciones y descuentos que acuerden las partes contratantes.

Sano: Se entenderá como sano a todo lote que se encuentre libre de insectos, microorganismos que atacan al grano.¹

TABLA DE ASIGNACION DE CALIDAD.

INDICADORES DE CALIDAD	TOLERANCIA MINIMA (%)	BASE (%)	TOLERANCIA MAXIMA (%)	BONIFICACIONES Y DESCUENTOS (%)
FACTORES DE CALIDAD				
• Humedad	12	15	20	A partir de la base
• Impurezas		1	20	A partir de la base
DEFECTOS DE CALIDAD				
• Rendimiento de pilado (sobre arroz cáscara)	60			La base la establecen las partes
• Grano quebrado (sobre arroz cáscara)			30	La base la establecen las partes
• Semillas objetables (en 100 gr arroz cáscara)			3	La base la establecen las partes
• Grano dañado (sobre arroz cáscara)			7	La base la establecen las partes
• Grano yesoso (sobre arroz cáscara)			6	La base la establecen las partes
• Grano rojo (sobre arroz cáscara)			5	La base la establecen las partes

¹ Todo lote de arroz cáscara a negociarse en la bolsa debe estar libre de olores objetables tales como: insecticidas, y fermento

ARROZ ELABORADO

TIPIFICACION

Para la tipificación del arroz elaborado, éste se divide en cinco tipos, tomando como factor de identificación su tamaño:

- a) Tipo corto:
- b) Tipo mediano.
- c) Tipo largo
- d) Tipo extralargo
- e) Tipo mezcla²

FACTORES COMUNES DE CALIDAD.

Para la aplicación de la presente norma, todo lote de arroz elaborado debe encontrarse sano, seco y limpio, en atención a que se trata de un producto de consumo directo.

Humedad: para los efectos de la presente norma, se entenderá como lote de arroz elaborado seco, aquel que no contenga más de un 15, de humedad

Todo lote que contenga humedades por arriba de este porcentaje no podrá ser negociado dentro del presente Sistema de Clasificación.

Impurezas: para los efectos de la presente norma, se entenderá como lote de arroz elaborado limpio, aquel que no contenga más de 0,10% de impurezas o de semolina o harina.

Todo lote que este por arriba del porcentaje indicado o que se encuentre sucio, no podrá ser negociado dentro del presente Sistema de Clasificación.

Sanidad: Se entenderá como sano a todo lote que se encuentre libre de insectos, microorganismos, olor o moho, fermento agrio, insecticidas o cualquier otro olor comercialmente objetable.

TABLA DE ASIGNACION DE CALIDAD.

INDICADORES DE CALIDAD	TOLERANCIA MINIMA (%)	BASE (%)	TOLERANCIA MAXIMA (%)	BONIFICACIONES Y DESCUENTOS (%)
FACTORES DE CALIDAD				
• Humedad			15	
• Impurezas			0,10	
DEFECTOS DE CALIDAD				
• Grano quebrado			40	La base la establecen las partes
• Puntilla			5	La base la establecen las partes
• N° Semillas objetables y grs sin descascarar en 100 gr. arroz)			5	La base la establecen las partes
• Grano dañado			11	La base la establecen las partes
• Grano yesoso			9	La base la establecen las partes
• Grano rojo			7	La base la establecen las partes

² Todo lote que contenga mas de 5,0% de granos de otro tamaño se tipifica como mezcla

FRIJOL

TIPIFICACION

La tipificación del frijol se realizara a partir del el color, el tamaño y la forma del grano.

Respecto al color se establecen cuatro tipos que son:

- | | |
|-----------|---------------------|
| a) Rojo | b) Negro |
| c) Blanco | d) Jaspeado o pinto |
| e) Mezcla | |

Respecto al tamaño y forma se establecen tres subtipos que son:

- | | |
|---------------------|--------------------|
| a) Pequeño alargado | b) Mediano redondo |
| c) Grande alargado | |

Cada tipo deberá especificar el color, tamaño y forma del grano.

Ninguno de los tipos permite más del 5.0% de granos de otro color (contrastante), ni más de 10.0% de granos de diferente forma y tamaño.

Todo lote que contenga mas de 5.0% de granos de otro color o 10.0% de granos de otro tamaño y forma se tipifica como mezcla

FACTORES COMUNES DE CALIDAD

Humedad: para los efectos de la presente norma, se entenderá como lote de frijol seco, a aquel que no contenga más de 15.0% de humedad.

Todo lote que contenga humedades por debajo o por arriba de este porcentaje siempre y cuando no sobrepase el 20.0%, podrá ser negociado dentro del presente sistema aplicando bonificaciones y descuentos que acuerden las partes contratantes.

Impurezas: para los efectos de la presente norma, se entenderá como lote de frijol limpio, aquel que no contenga más de 3.0% de impurezas.

Todo lote que contenga impurezas por debajo o por arriba de este porcentaje siempre y cuando no sobrepase el 20.0%, podrá ser negociado dentro del presente sistema aplicando bonificaciones y descuentos que acuerden las partes contratantes.

Sanidad: se entenderá como sano todo lote que se encuentre libre de insectos, y de microorganismos que atacan al grano.

Todo lote que se encuentre infestado podrá ser negociado en la bolsa, siempre y cuando sea previamente fumigado a su entrega. El costo de este tratamiento se acordara entre las partes.

Todo lote de frijol a negociarse en la bolsa debe estar libre de olores a insecticidas, no encontrarse revolcado ni decolorado y debe estar libre de excretas de roedores.

TABLA DE ASIGNACION DE CALIDAD.

INDICADORES DE CALIDAD	TOLERANCIA MINIMA (%)	BASE (%)	TOLERANCIA MAXIMA (%)	BONIFICACIONES Y DESCUENTOS (%)
FACTORES DE CALIDAD				
• Humedad		15	20	A partir de la base
• Impurezas		3	5	A partir de la base
DEFECTOS DE CALIDAD				
• Grano quebrado y partido.			10	La base la establecen las partes
• Grano dañado			7	La base la establecen las partes
• Grano dañado por insectos			5	La base la establecen las partes
• Tiempo de cocción (minutos)			150	La base la establecen las partes

MAIZ

TIPIFICACION

Para la tipificación del maíz, éste se divide en tres tipos, tomando como factor de identificación su color:

- a) **Tipo Blanco:** Será todo lote de maíz desgranado de color blanco, que no contenga más de 5% de granos de otro color.
- b) **Tipo Amarillo:** Será todo lote de maíz desgranado de color amarillo, que no contenga más de 10% de granos de otro color.
- c) **Tipo mezcla:** Será aquel maíz desgranado que sobrepase las tolerancias establecidas para los tipos blanco y amarillo.

En aquellos casos que se considere como factor de agrupamiento la consistencia del grano, este se subdividirá en los siguientes subtipos:

- a) **Subtipo semiduro (dentado):** Será aquel lote de maíz desgranado, que tiene al menos el 90% de granos simiduros.
- b) **Subtipo duro:** Será aquel lote de maíz desgranado, que tiene al menos el 90% de granos de tipo duro.

FACTORES COMUNES DE CALIDAD.

Humedad: para los efectos de la presente norma, se entenderá como lote de maíz seco, a aquel que no contenga más de un 14,0% de humedad.

Todo lote que contenga humedades por debajo o por arriba de este porcentaje siempre y cuando no sobrepase el 20,0%, podrá ser negociado dentro del presente sistema aplicando bonificaciones y descuentos que acuerden las partes contratantes.

Impurezas: para los efectos de la presente norma, se entenderá como lote de maíz limpio, aquel que no contenga más de 1,0% de impurezas.

Todo lote que contenga impurezas por debajo o por arriba de este porcentaje siempre y cuando no sobrepase el 5,0% podrá ser negociado dentro del presente sistema aplicando bonificaciones y descuentos que acuerden las partes contratantes.

Peso volumétrico: se considera maíz bien formado aquel cuyo peso volumétrico expresado en Kilogramos/hectolitro es de 72 kg/hect o 56 lb/bushel. Este factor no es de uso común en la determinación del precio. En aquellos casos que las partes que negocien lo incluyan se acordarán bonificaciones o descuentos a partir de la base.

Sano³: Se entenderá como sano a todo lote que se encuentre libre de insectos, microorganismos que atacan al grano.

Todo lote que se encuentre infestado podrá ser negociado en la Bolsa, siempre y cuando sea previamente fumigado a su entrega. El costo de este tratamiento se acordará entre las partes.

TABLA DE ASIGNACION DE CALIDAD.

INDICADORES DE CALIDAD	TOLERANCIA MINIMA (%)	BASE (%)	TOLERANCIA MAXIMA (%)	BONIFICACIONES Y DESCUENTOS (%)
FACTORES DE CALIDAD				
• Humedad		14	20	A partir de la base
• Impurezas		1	5	A partir de la base
DEFECTOS DE CALIDAD				
• Grano quebrado y materia extraña			10	La base la establecen las partes
• Grano dañado			15	La base la establecen las partes
• Grano dañado por calor			7	La base la establecen las partes

³ Todo lote de maíz desgranado a negociarse en la bolsa debe estar libre de olores objetables tales como: insecticidas, y fermento

SORGO

TIPIFICACION

Para la tipificación del sorgo, éste se divide en cuatro tipos, tomando como factor de identificación su color.

Tipo blanco: Será todo lote de sorgo de color blanco, que no contenga más de 2,0% de granos de otro color.

Tipo amarillento: Será todo lote de sorgo de color amarillento, que no contenga más de 10,0% de granos de otro color.

Tipo rojo: Será todo lote de sorgo de color rojo, que no contenga más de 10,0% de granos de otro color.

Tipo mezcla: Será aquel sorgo que sobrepase las tolerancias establecidas para los tipos blanco, amarillento y rojo.

FACTORES COMUNES DE CALIDAD.

Estos factores se refieren a las condiciones físicas que acompañan al grano y que son susceptibles de reducirse por procedimientos mecánicos, sin que esto implique pérdida de producto.

Humedad: para los efectos de la presente norma, se entenderá como lote de sorgo seco, a aquel que no contenga más de un 14,0% de humedad.

Todo lote que contenga humedades por debajo o por arriba de este porcentaje siempre y cuando no sobrepase el 20,0%, podrá ser negociado dentro del

Presente sistema aplicando bonificaciones y descuentos que acuerden las partes contratantes.

Impurezas: para los efectos de la presente norma, se entenderá como lote de sorgo limpio, aquel que no contenga más de 2,0% de impurezas.

Todo lote que contenga impurezas por debajo o por arriba de este porcentaje siempre y cuando no sobrepase el 5,0%, podrá ser negociado dentro del presente sistema aplicando bonificaciones y descuentos que acuerden las partes contratantes.

Peso volumétrico: se considera sorgo bien formado aquel cuyo peso volumétrico expresado en Kilogramos/hectolitro es de 68 kg/hect o 53 lb/bushel. Este factor no es de uso común en la determinación del precio. En aquellos casos que las partes que negocien lo incluyan se acordarán bonificaciones o descuentos a partir de la base.

Sano: Se entenderá como sano a todo lote que se encuentre libre de insectos, microorganismos con olores a fermento, moho a cualquier otro olor comercialmente objetable.

Todo lote que se encuentre infestado podrá ser negociado en la Bolsa, siempre y cuando sea previamente fumigado a su entrega. El costo de este tratamiento se acordará entre las partes.

TABLA DE ASIGNACION DE CALIDAD.

INDICADORES DE CALIDAD	TOLERANCIA MINIMA (%)	BASE (%)	TOLERANCIA MAXIMA (%)	BONIFICACIONES Y DESCUENTOS (%)
FACTORES DE CALIDAD				
• Humedad		14	20	A partir de la base
• Impurezas		2	5	A partir de la base
DEFECTOS DE CALIDAD				
• Grano quebrado.			9	La base la establecen las partes
• Grano dañado			10	La base la establecen las partes
• Grano recalentado			6	La base la establecen las partes

NORMAS DE CALIDAD CITESGRAN

ARROZ CASCARA

De acuerdo con el tipo de granos predominantes, los lotes de arroz en cáscara se agrupan en las siguientes clases comerciales:

Arroz en Cáscara de grano corto. Es un lote de arroz en cáscara que tiene al menos un 95.0% de los granos de tipo corto.

Arroz en cáscara de grano mediano. Es un lote de arroz en cáscara que tiene al menos un 95.0% de los granos de tipo mediano.

Arroz en cáscara de grano largo. Es un lote de arroz en cáscara que tiene al menos un 95.0% de los granos de tipo largo.

Arroz en cáscara de grano extra largo. Es un lote de arroz en cáscara que tiene al menos un 95.0% de los granos de tipo extra largo.

Arroz en cáscara mezclado. Es un lote de arroz en cáscara que no cumple con los requisitos para ser clasificado como arroz de grano corto, mediano, largo o extra largo.

FACTORES Y GRADOS DE CALIDAD PARA EL ARROZ EN CASCARA

GRADO	Semillas objetables y granos dañados por calor No/500 g*	Porcentajes máximos de granos:			
		MANCHADOS	YESOSOS	ROJOS	TOTAL
CA-1	2	0.5	1.0	0.5	4.0
CA-2	10	1.5	2.0	1.5	7.0
CA-3	20	2.5	3.0	3.0	10.0
Según muestra	Se clasifica como según muestra al lote: a) que no reúna los requisitos de alguno de los grados 1, 2 y 3, b) que tenga olor mohoso, agrio o cualquier olor comercialmente objetable, c) que esté caliente o que por alguna otra razón deba considerarse como de indudable baja calidad.				

*Solas o en combinación

NOTA: La humedad, el contenido de impurezas, el rendimiento de molinería, el rendimiento comercial y índice de pilada son factores de negociación entre las partes.

ARROZ ELABORADO

De acuerdo con el tipo de granos predominantes, los lotes de arroz elaborado se agrupan en las siguientes clases comerciales:

Arroz elaborado de grano corto. Es un lote de arroz que tiene al menos un 95% de los granos de tipo corto.

Arroz elaborado de grano mediano. Es un lote de arroz que tiene al menos un 95% de los granos de tipo largo.

Arroz elaborado de grano extra largo. Es un lote de arroz que tiene al menos un 95% de los granos de tipo extra largo.

Arroz elaborado mezclado. Es el lote de arroz que no cumple con los requisitos para ser clasificado como de grano corto, mediano, largo o extra largo.

FACTORES Y GRADOS DE CALIDAD DEL ARROZ ELABORADO

GRADO	Semillas objetables y granos dañados por calor y de arroz de cáscara No/500 g*	Porcentajes máximos de granos:					
		Quedrados y arrocillo		Manchados	Yesosos	Rojos	Total
		Total	Arrocillo				
CA-1	5	10.0	0.5	0.5	1.0	0.5	3.0
CA-2	10	20.0	2.0	1.0	2.0	1.0	5.0
CA-3	15	30.0	3.0	2.0	3.0	2.0	8.0
CA-4	25	40.0	5.0	2.5	4.0	3.0	11.0
Según muestra	Se clasifica como según muestra al lote: a) que no reúna los requisitos de alguno de los grados 1, 2, 3 ó 4, b) que tenga más de 14.5% de humedad, c) que tenga más de 0.1% de piedras, objetos metálicos u otras impurezas; (d) que este infestado o contenga 2 ó más insectos muertos por kilogramo; (e) que tenga olor mohoso, agrio o cualquier olor comercialmente objetable (f) que esté caliente o que por alguna otra razón deba considerarse como de indudable baja calidad.						

*Solas o en combinación

NOTA: El arroz de las clases 1 y 2 debe estar muy bien elaborado y el de las clases 3 y 4 debe estar al menos bien elaborado.

FRIJOL

Los lotes de frijol se agrupan en clases comerciales de acuerdo con el color y brillo de los granos que lo forman.

Clase rojo común brillante. Es un lote formado principalmente por granos de frijol rojo común brillante y que no tiene más de 5.0% de granos de contrastantes o más de 10.0% de granos mezclables.

Clase rojo común opaco. Es un lote formado principalmente por granos de frijol común opaco y que no tiene más de 5.0% de granos contrastantes o más de 10.0% de granos mezclables.

Clase rojo oscuro brillantes. Es un lote formado principalmente por granos de frijol oscuro brillante y que no tiene más de 5.0% de granos contrastantes o más de 10.0% de granos mezclables.

Clase rojo oscuro opaco. Es un lote formado principalmente por granos de frijol oscuro opaco y que no tiene más de 5.0% de granos contrastantes o más de 10.0% de granos mezclables.

Clase negro brillante. Es un lote formado principalmente por granos de frijol negro brillante y que no tiene más de 5.0% de granos contrastantes.

Clase negro opaco. Es un lote formado principalmente por granos de frijol negro opaco y que no tiene más de 5.0% de granos contrastantes.

Otras clases. Son lotes que no corresponden a alguna de las clases de frijol anteriores. La clase de frijol del lote se identifica con el nombre comercial comúnmente aceptado y que se debe especificar el color, brillo, forma y tamaño de los granos. En cada clase se tolerara un máximo de 5.0% de granos de otros colores, tonalidades o formas.

Clase mezclado. Es un lote de frijol mezclado el que no cumple con los requisitos establecidos para alguna de las clases anteriores. Se debe especificar el porcentaje de frijoles de cada clase presentes en la muestra.

FACTORES Y GRADOS DE CALIDAD DEL FRIJOL

GRADO	Porcentajes máximos de					
	Impurezas	Quebrado y Separado	Contrastes 1/	Mezclables 1/	Dañado Total	Tiempo de cocción (minutos)
CA-1	0.2	0.2	0.0	0.5	0.5	90
CA-2	0.5	1.0	1.0	4.0	1.0	90
CA-3	2.0	2.0	3.0	6.0	3.5	120
CA-4	3.0	3.0	5.0	10.0	5.0	150
Según muestra	Se clasifica como según muestra al lote: a) que no reúna los requisitos de alguno de los grados 1, 2 y 3, b) que en un kg se encuentre alguno de los siguientes materiales: cualquier evidencia de pedazos de vidrio, 2 ó más partículas de sustancias desconocidas o reconocidas como tóxicas, 2 ó más excretas de roedores, pájaros o el equivalente de otros animales, c) que tenga más de 0.5% de piedras o fragmentos metálicos, d) que tenga más de 1.0% de grano dañado por insectos, e) que tenga olor mohoso, agrio o cualquier olor comercialmente objetable, f) que esté caliente o que de alguna forma deba considerarse como de indudable baja calidad.					

1/ No se aplica en la clase mezclado. Si se sobrepasan las tolerancias de mezcla, el lote se clasifica como mezclado y se le asignará el grado que corresponda de acuerdo con las tolerancias de los otros factores. Se debe especificar el porcentaje de frijoles de cada clase encontrados en la muestra.

NOTA: La humedad es un factor de negociación entre las partes.

MAIZ

Los lotes de maíz se agrupan en clases comerciales de acuerdo con el color de grano predominante.

Clase amarillo. Es un lote de maíz blanco el que tiene 93.0% o más de los granos blancos.

Clase amarillo. Es un lote de maíz amarillo el que tenga 90.0% o más de los granos amarillos.

Otras clases. Son lotes que no corresponden a alguna de las dos clases anteriores. Para su identificación se debe describir el color de los granos de que está compuesto. En cada caso no se admite más de un 5.0% de granos de color diferente al color de los granos predominantes en la muestra.

Clase mezclado. Es un lote de maíz mezclado el que no cumple con los requisitos establecidos para alguna de las clases anteriores. Si el lote se clasifica como mezclado se debe especificar la proporción de cada tipo o color de grano que causó esta designación.

FACTORES Y GRADOS DE CALIDAD DEL MAIZ

GRADO	Porcentajes máximos de					
	Quebrado y materia extraña	Recalentados	Microorganismos	Insectos	Total	Contrastes 2
CA-1	0.2	0.1	1.0	0.5	4.0	3.0
CA-2	3.0	0.3	2.0	1.0	6.0	5.0
CA-3	8.0	1.0	3.0	3.0	10.0	4.0
Según muestra	Se clasifica como según muestra al lote: a) que no reúna los requisitos de alguno de los grados 1, 2 y 3, b) que en un kg se encuentre alguno de los siguientes materiales o semillas: 7 ó más piedras u objetos metálicos que sobrepasen 0.2% en peso, 2 ó más pedazos de vidrio, más de 20 semillas de chámico (<i>Datura ferox</i>), 3 ó más de semillas de <i>Crotalaria</i> (<i>Crotalaria</i> spp), 5 ó más semillas tóxicas de otras plantas, 4 ó más partículas de sustancias desconocidas o reconocidas como tóxicas, más de 0.2% de excretas de roedores, pájaros o de otros animales; c) que tenga olor mohoso, agrio o cualquier olor comerciante objetable; d) que esté caliente o que de alguna forma deba considerarse como de indudable baja calidad.					

SORGO

Se refiere a las características del grano en cuanto a su color y el contenido de taninos. Hay cuatro clases para sorgo: Sorgo, Sorgos con Taninos, Sorgos Blancos y Sorgos Mezclados.

Sorgo. Sorgo que es bajo en taninos debido a una testa pigmentada y contiene menos que 98.0% de sorgo blanco y no más de 3.0% de sorgo con taninos. El color del pericarpio de esta clase puede ser blanco, amarillo, rosado, anaranjado, rojo o bronceado.

Sorgo blanco. Es todo grano o pedazo de grano de sorgo con bajo contenido de taninos por no tener una capa interior pigmentada y contiene no más que 2.0% de sorgo de otras clases. El color del pericarpio de esta clase es blanco o traslúcido e incluye sorgos con manchas que en forma individual o combinada, no cubren más del 25% de la superficie del grano.

Sorgo con taninos. Es todo grano o pedazo de grano de sorgo con alto contenido de taninos debido a la presencia de una capa interior pigmentada, y contiene no más de 10.0% de sorgo sin taninos. El pericarpio de estos granos es generalmente café pero también puede ser blanco, amarillo, rosado anaranjado, rojo o bronceado.

Sorgo mezclado. Sorgo que no llena los requisitos de cualquiera de las clases de sorgo, sorgo con taninos o blanco.

FACTORES Y GRADOS DE CALIDAD DEL SORGO

Grado	Porcentajes máximos de:				
	Quebrados, materia extraña y otros granos		Granos dañados		
	Materia extraña y otros granos	Total	Recalentados	Microorganismos	Total 1/
CA-1	1.0	3.0	0.5	2.0	5.0
CA-2	2.0	6.0	1.0	4.0	7.0
CA-3	3.0	9.0	2.0	6.0	10.0
Según muestra	Se clasifica como según muestra al lote: a) que no reúna los requisitos de alguno de los grados 1, 2 y 3, b) que en un kg se encuentre alguno de los siguientes materiales o semillas: 7 ó más piedras u objetos metálicos que sobrepasen el 0,2% en peso, 1 ó más pedazos de vidrio, más de 20 semillas de chamico (<i>Datura ferox</i>), 2 ó más de semillas de <i>Crotalaria</i> (<i>Crotalaria</i> spp), 5 ó más semillas tóxicas de otras plantas, 3 ó más partículas de sustancias desconocidas o reconocidas como tóxicas, 9 ó más excretas de roedores o el equivalente en excretas de pájaros o de otros animales, c) que tenga olor mohoso, agrio o cualquier olor comercialmente objetable, d) que éste caliente o que de alguna forma deba considerarse como de indudable baja calidad.				

1/ El daño total es la suma de todos los daños incluyendo los granos recalentados y los dañados por microorganismos, por insectos, germinados y con otros daños.

NOTA: La humedad y el contenido de impurezas son factores de negociación entre las partes.



NORMAS DE CALIDAD USA

SOYA

GRADOS Y REQUERIMIENTO DE GRADO				
	GRADOS US Nos 1/			
	1	2	3	4
Limites Míminos de				
Peso volumétrico lbs/bu	56.0	54.0	52.0	49.0
Limites de Porcentajes Máximos				
Semillas dañadas por calor	0.2	0.5	1.0	3.0
Total dañado	2.0	3.0	5.0	8.0
Material extraño	1.0	2.0	3.0	5.0
Rajados	10.0	20.0	30.0	40.0
Soya de otro color 1/	1.0	2.0	5.0	10.0
Limite máximo en unidades de:				
Excrementos de Animal	9	9	9	9
Semillas de Castor	1	1	1	1
Semillas de Crotalaria	2	2	2	2
Vidrio	0	0	0	0
Piedras 2/	3	3	3	3
Sustancias extrañas	3	3	3	3
Total 3/	10	10	10	10
Grado de muestra				
Soya que:				
a) No cumple los requerimientos de los grados 1,2,3 ó 4				
b) Que tenga olor mohoso, agrio o de cualquier olor comerciante objetable.				
c) Que este caliente o que de alguna forma deba considerarse como de notoria baja calidad.				
1/ Descuido de soya mezclada				
2/ En adición al limite máximo de unidades, las piedras deberán exceder 0.1% del peso de la muestra.				
3/ Incluye alguna combinación de excremento de animal, semillas de castor, semillas de crotalaria, vidrio, piedras y sustancias extrañas. El peso de las piedras no es aplicable para el total de otro material.				

SORGO

GRADOS Y REQUERIMIENTO DE GRADO				
	GRADOS US Nos 1/			
	1	2	3	4
Límites Mínimos de				
Peso Volumétrico lbs/bu	57.0	55.0	53.0	51.0
Límites Máximos en Porcentajes				
Granos dañados por calor	0.2	0.5	1.0	3.0
Dañado total	2.0	5.0	10.0	15.0
Materiales extraños	1.5	2.5	3.5	4.5
Materiales extraños y dañados total	4.0	7.0	10.0	13.0
Limite máximo en unidades de:				
Excrementos de Animales	9	9	9	9
Semillas de Castor	1	1	1	1
Semillas de Crotalaria	2	2	2	2
Vidrio	1	1	1	1
Piedras 2/	7	7	7	7
Sustancias extrañas	3	3	3	3
Cadillos	7	7	7	7
<p>Grado de muestra</p> <p>Sorgo que:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) No cumple los requerimientos de los grados 1,2,3 ó 4. b) Que tenga olor mohoso, agrio o de cualquier olor comerciante objetable. c) Que este caliente o que de alguna forma deba considerarse como de notoria calidad. <p>1/ Sorgo evidentemente decolorado no debe tener un grado más alto que el No. 3</p> <p>2/ Peso mezclado de piedras deberá exceder 0.2% del peso de muestra.</p>				

GRADOS Y REQUERIMIENTOS DE GRADO PARA EL MAIZ

Grado	Peso Mínimo por bushel (libras)	Límites máximos de:		
		Granos dañados		
		Granos dañados por color %	Total %	Ma quebra mater extra %
U.S.No. 1	56.0	0.1	3.0	2.0
U.S.No.2	54.0	0.2	5.0	3.0
U.S.No.3	52.0	0.5	7.0	4.0
U.S.No.4	49.0	1.0	10.0	5.0
U.S.No.5	46.0	3.0	15.0	7.0

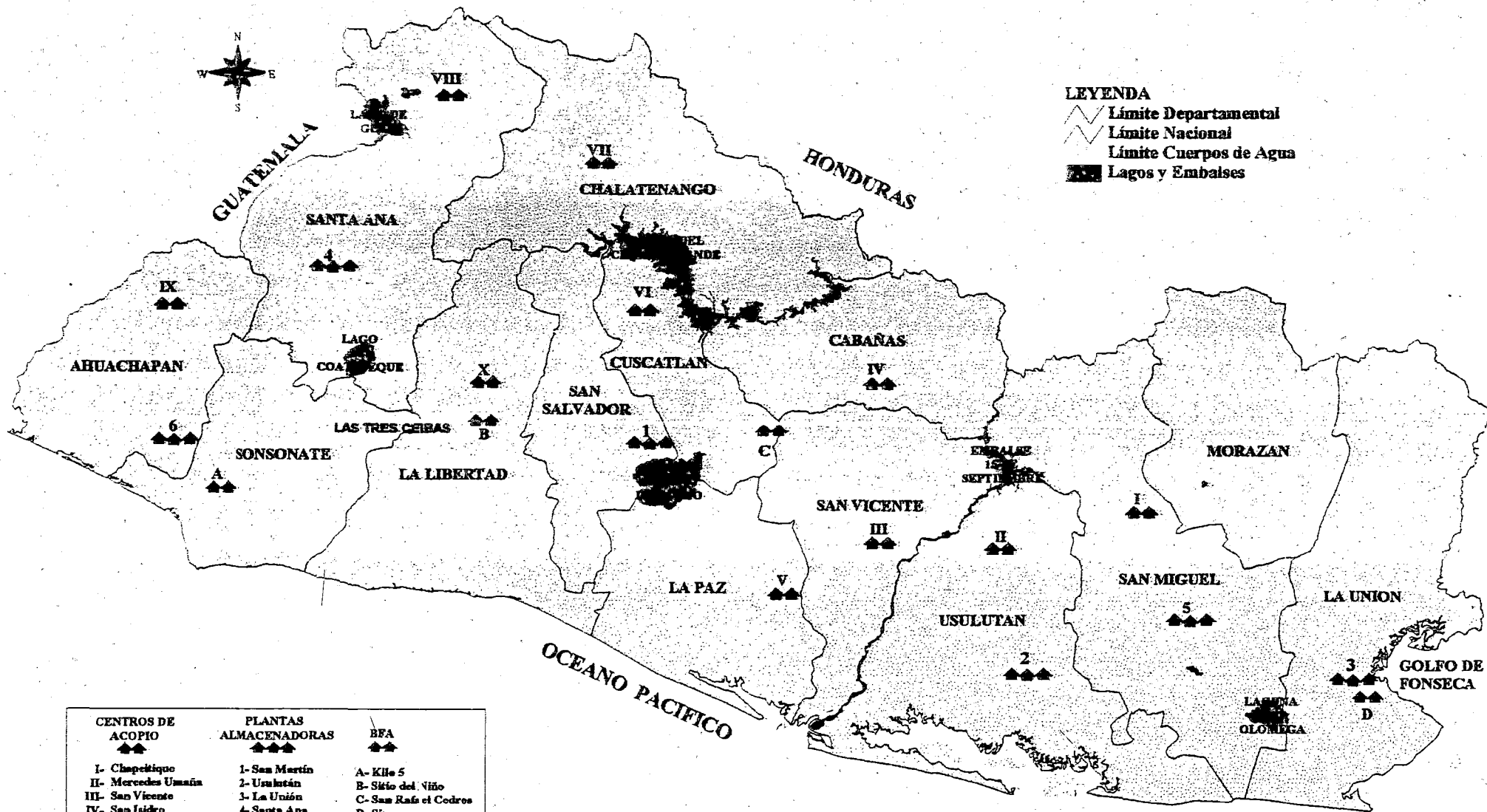
Grado de muestra

Grado muestra de maíz que:

- a) No cumple los requerimientos de los grados 1,2,3,4 o 5.
- b) Contenga 8 o más piedras que han agregado peso en exceso de 0.20% del peso de la muestra o más pedazos de vidrio, 3 o más semillas de crotalaria (*Crotalaria spp.*), 2 o más semillas de castor (*Ricinus Communis L.*), 4 o más de partículas de sustancias desconocidas o sustancias tóxicas, 8 o más codillo (*Xanthium spp.*) o semillas similares solas o en combinación, con excremento de animal en exceso de 0.20% en 1.000 gramos.
- c) Que tenga olor mohoso, agrio o cualquier olor comerciante objetable.
- d) Que este caliente o que de alguna forma deba considerarse como de notoria calidad.



RED NACIONAL DE ALMACENAMIENTO DEL I.R.A. EL SALVADOR 1989



LEYENDA
 / Límite Departamental
 / Límite Nacional
 Límite Cuerpos de Agua
 Lagos y Embalses

CENTROS DE ACOPIO	PLANTAS ALMACENADORAS	BFA
I- Chapeltique	1- San Martín	A- Kilo 5
II- Mercedes Usulután	2- Usulután	B- Sitio del Niño
III- San Vicente	3- La Unión	C- San Rafael Codros
IV- San Isidro	4- Santa Ana	D- Sirama
V- Zacatecoluca	5- San Miguel	
VI- Suchitoto	6- Guaymasgo	
VII- San José El Carao		
VIII- Metapán		
IX- Ahuachapán		
X- San Juan Opico		

Escala 1:1,000,000



DIRECCION GENERAL DE ECONOMIA AGROPECUARIA
 DIVISION DE INFORMACION GEOGRAFICA
 DICIEMBRE 1989

A-9

ANEXO 10**DESCRIPCION Y LOCALIZACION DE ESTRUCTURA DE ALMACENAMIENTO EN EL EX - IRA
MILES DE QUINTALES**

LUGAR DE UBICACION	CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO	CAPACIDAD EN MAL ESTADO
ZONA CENTRAL		
San Martín	747,900	
San Vicente	20,000	14,400
San Isidro	47,600	7,200
San José El Carao	89,000	7,200
Suchitoto		34,800
Zacatecoluca	147,000	22,000
ZONA OCCIDENTAL		
Santa Ana	183,000	
Guaymango	194,000	100,000
San Juan Opico	171,200	
Metapán	49,200	
Ahuachapán	89,200	
ZONA ORIENTAL		
San Miguel	280,900	12,500
Usulután	239,600	21,600
La Unión	119,000	7,200
Mercedes Umaña	42,000	14,400
TOTAL	2,428,000	241,000

FUENTE: MAG

ANEXO II

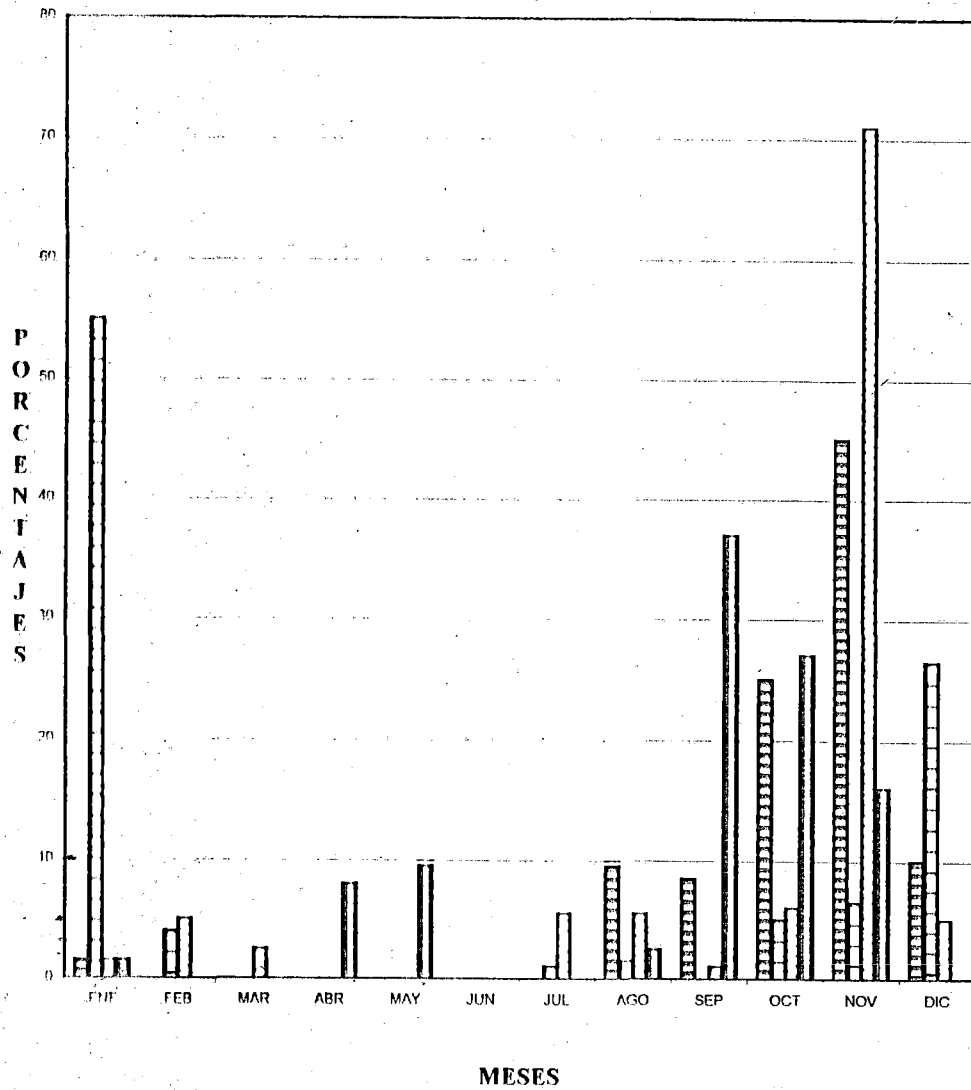
EL SALVADOR: APOORTE DEL SISTEMA BANCARIO PRIVADO AL DESARROLLO DE LAS DIFERENTES RAMAS DE LA ECONOMIA.
SALVADOREÑA EN EL AÑO 1998 (Miles de Colones)

SECTORES	BANCOS										FINANCIERAS		
	Proméric	Agrícola Comercia	Capital Banfide	City Bank	Comerc	Cuscatlá	Desarroll	Hipotecar	Salvadore	Unibanc	Atlaca	Corfi nsa	FFICS A
AGROPECUARIO	70926	723867	37474	872	246760	867507	309994	240685	409128	26682	0	0	3
MINERIA Y CANTERAS	0	699	0	0	3	2184	780	446	6976	0	0	0	0
INDUSTRIA MANUFACTURERA	125943	1435892	301248	144719	372098	1049399	271927	236612	908568	109014	0	0	36874
CONSTRUCCION Y VIVENDAD	129348	2710835	50769	0	1086245	2974909	385290	262020	567841	36364	452064	0	26131
ELECTRICIDAD, GAS AGUA Y SERVICIOS.	0	50614	28127	0	32214	11200	1922	16011	10389	0	434054	0	23567
COMERCIO	143093	2420257	314523	269836	723558	1844216	442328	323752	2328187	251391	0	4991	626
TRANS. ALMACEN COMUNICACIONES	36689	156224	5408	0	330892	168305	37721	55605	127160	89393	0	0	2203
SERVICIOS	57088	375051	74386	44115	230479	549025	296380	34386	355015	47276	0	0	37630
OTRAS ACTIVIDADES	51834	74596	14429	0	196226	773716	1232534	159739	220298	26139	735267	14650	161
PRESTAMO PERSONAL	28512	448343	55726	50366	499427	296712	161456	12218	376394	27782	77816	0	495682

FUENTE : BCR 1998

A-12

ESTACIONALIDAD DE LAS COSECHAS



MAIZ SORGO FRIJOL ARROZ

**PRECIOS EN LOS DISTINTOS CANALES DE COMERCIALIZACION
MAIZ. 1980-1993. (COLONES CORRIENTES POR QUINTAL)**

NIVEL		PRODUCTOR (¢/QQ)																		
MESES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
ENERO	n.r.	n.r.	n.r.	20.12	23.70	18.29	23.52	33.74	34.47	36.10	50.30	64.42	64.85	55.37	74.57	90.43	63.20	121.49	78.63	
FEBRERO	n.r.	n.r.	n.r.	20.01	25.97	19.52	24.37	34.38	33.69	40.00	54.75	65.73	64.03	59.05	83.53	89.22	72.00	120.21	78.61	
MARZO	n.r.	n.r.	n.r.	20.81	26.98	20.04	26.80	35.96	35.01	45.40	64.40	67.20	63.42	62.49	88.63	89.18	85.50	124.95	78.41	
ABRIL	n.r.	n.r.	n.r.	21.56	30.44	21.32	29.19	36.96	35.30	48.30	71.35	69.90	68.00	68.95	97.49	86.07	83.00	121.23		
MAYO	n.r.	n.r.	n.r.	21.48	30.42	31.90	29.94	37.81	39.63	51.60	70.00	70.56	73.06	68.74	97.87	77.64	99.93	112.77	92.39	
JUNIO	n.r.	n.r.	n.r.	22.16	31.38	22.65	30.96	39.05	45.54	56.15	74.05	73.24	77.36	70.79	101.45	74.02	119.32	117.66	92.57	
JULIO	n.r.	n.r.	n.r.	23.68	28.07	24.02	31.19	41.54	47.94	57.50	72.75	76.92	83.83	71.58	115.59	76.12	138.77	119.33		
AGOSTO	n.r.	n.r.	n.r.	22.63	22.80	23.67	34.34	41.31	45.70	65.90	60.80	63.57	82.75	70.19	139.24	66.46	184.57	121.84		
SEPTIEMBRE	n.r.	n.r.	n.r.	22.49	17.98	24.30	34.62	33.91	44.69	51.95	53.15	73.11	68.30	85.86	111.10	85.27	99.02	99.87		
OCTUBRE	n.r.	n.r.	n.r.	21.48	16.75	22.76	34.02	31.56	41.21	46.35	52.45	68.28	55.21	58.33	101.44	62.04	98.33	94.74		
NOVIEMBRE	n.r.	n.r.	n.r.	20.92	18.07	22.27	32.86	32.79	36.02	44.50	54.60	66.40	55.56	63.14	90.03	55.86	96.86	92.37		
DICIEMBRE	n.r.	n.r.	n.r.	20.90	17.06	23.41	34.39	34.14	34.26	46.50	59.00	57.26	55.71	65.34	88.50	59.33	100.84	73.14		
PROMEDIO				21.52	24.14	22.85	30.50	36.15	39.45	49.19	61.44	70.55	67.67	84.90	99.12	74.30	101.78	109.63		

NIVEL		TRANSPORTISTA (¢/QQ)																		
MESES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
ENERO	17.00	22.00	21.00	21.00	29.00	20.00	26.44	36.75	36.00	39.56	55.67	69.25	67.56	59.77	83.82	92.19	70.24	129.50	84.31	
FEBRERO	17.50	21.50	21.00	21.50	29.00	21.50	26.69	36.38	35.70	44.50	59.75	69.00	66.54	62.12	91.12	92.70	83.28	127.13	81.99	
MARZO	18.50	22.00	22.50	23.00	31.50	22.00	29.17	38.00	36.64	51.14	71.83	70.09	68.09	67.31	96.21	89.67	95.83	131.67	87.30	
ABRIL	21.50	24.00	24.00	25.50	37.50	23.00	34.39	41.29	39.38	52.38	75.86	74.00	73.84	72.92	104.32	88.84	106.72	123.18	99.13	
MAYO	21.50	25.00	24.00	25.00	36.00	23.00	33.33	42.56	44.63	59.94	75.94	74.45	75.80	71.39	103.25	83.42	114.55	114.91	98.24	
JUNIO	21.50	26.50	24.50	25.00	35.00	24.00	33.89	45.22	51.25	64.38	77.56	76.48	87.20	73.88	112.12	83.31	129.68	118.60	97.29	
JULIO	23.50	25.00	24.50	26.00	34.00	26.50	33.44	46.81	51.32	69.06	75.06	79.45	90.60	72.52	124.97	82.86	155.32	117.43		
AGOSTO	23.50	25.00	24.50	42.00	31.00	26.50	38.86	44.57	54.21	76.56	65.02	85.52	93.76	74.02	142.71	73.26	205.77	123.38		
SEPTIEMBRE	21.50	22.50	23.00	27.50	21.00	28.50	38.56	44.81	53.83	59.69	55.44	78.57	82.56	70.44	117.19	69.29	117.69	107.21		
OCTUBRE	20.00	21.50	22.00	27.00	19.00	25.50	37.71	36.00	44.17	49.17	55.33	71.01	62.58	64.16	105.58	68.02	103.80	96.91		
NOVIEMBRE	20.00	21.00	21.50	28.00	20.00	25.50	36.94	36.14	37.44	51.58	64.33	69.57	58.88	67.92	94.36	64.42	107.87	93.56		
DICIEMBRE	21.00	21.00	21.00	27.50	19.00	25.50	36.14	36.00	37.40	50.43	65.58	69.24	58.24	71.64	91.90	67.32	106.73	84.44		
PROMEDIO	20.55	23.08	22.79	26.55	26.50	24.29	33.80	40.36	43.50	55.70	66.45	73.89	73.80	69.01	105.63	79.61	116.46	113.99		

(*) Promedio Simple

n.r. No Reportado.

FUENTE: Informes de la Dirección General de Economía Agropecuaria/M.A.G.

A-13

NIVEL		MAYORISTA (¢/QQ)																		
MESES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
ENERO	17.50	23.00	22.00	22.00	31.00	21.00	27.44	38.25	38.00	41.63	58.25	72.40	72.09	64.58	88.52	98.73	76.25	134.75	92.16	
FEBRERO	18.00	22.50	22.00	22.50	30.00	22.50	28.00	38.00	38.00	46.13	62.06	72.00	70.70	66.63	95.83	99.74	89.19	132.13	89.14	
MARZO	19.00	22.50	23.50	24.00	32.50	23.00	30.17	40.06	38.64	54.67	74.56	73.05	72.28	72.12	101.14	96.21	101.80	137.00	94.52	
ABRIL	22.00	25.00	25.00	26.50	39.00	24.00	35.78	43.43	42.00	54.63	79.00	77.19	77.77	77.88	110.16	95.27	111.76	128.30	107.41	
MAYO	22.00	26.00	25.00	26.00	37.50	24.00	35.22	44.19	47.57	58.11	78.83	77.60	79.60	77.20	109.96	89.40	121.70	121.90	106.19	
JUNIO	22.50	27.50	25.50	26.00	36.00	25.00	35.00	47.11	53.75	67.50	81.00	79.33	91.42	78.88	118.69	89.82	137.61	125.01	105.67	
JULIO	24.00	26.00	25.50	27.50	35.00	27.50	35.00	48.83	53.13	71.63	78.89	82.65	95.12	77.88	131.45	89.65	163.22	123.79		
AGOSTO	24.50	26.00	25.50	43.50	33.00	27.50	40.86	46.57	56.43	80.88	67.56	89.35	98.91	79.41	150.44	80.23	216.12	130.34		
SEPTIEMBRE	21.50	23.00	24.50	30.00	23.00	30.00	40.33	45.13	56.67	65.13	58.00	82.45	88.81	76.75	125.62	76.44	128.22	115.84		
OCTUBRE	21.00	22.50	23.00	28.50	21.00	27.00	39.43	38.00	48.06	53.17	58.33	75.07	68.52	69.59	114.62	74.75	112.54	105.02		
NOVIEMBRE	21.00	22.00	22.50	30.00	21.00	27.00	38.75	38.25	40.13	54.83	67.22	73.67	64.06	73.08	102.57	71.16	115.86	102.00		
DICIEMBRE	22.00	22.00	22.00	29.00	21.00	27.00	38.00	38.00	40.00	55.00	68.67	73.77	63.73	76.91	100.15	73.38	113.80	92.78		
PROMEDIO	21.25	24.00	23.83	27.96	30.00	25.46	35.33	42.15	46.04	58.60	69.36	77.38	78.58	74.24	112.43	86.23	124.01	120.74	99.18	

NIVEL		MINORISTA (¢/LB)																		
MESES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
ENERO	0.20	0.25	0.25	0.30	0.35	0.25	0.32	0.45	0.50	0.50	0.66	0.80	0.85	0.78	0.96	1.22	1.00	1.51	1.21	
FEBRERO	0.20	0.25	0.25	0.35	0.35	0.30	0.35	0.45	0.49	0.51	0.71	0.80	0.84	0.79	1.05	1.21	1.03	1.53	1.14	
MARZO	0.25	0.25	0.25	0.30	0.35	0.30	0.35	0.47	0.50	0.63	0.82	0.79	0.84	0.86	1.13	1.18	1.18	1.60	1.20	
ABRIL	0.25	0.30	0.30	0.30	0.45	0.30	0.40	0.50	0.50	0.67	0.90	0.85	0.90	0.91	1.23	1.14	1.26	1.51	1.28	
MAYO	0.25	0.30	0.30	0.30	0.45	0.30	0.40	0.51	0.55	0.66	0.90	0.86	0.91	0.92	1.23	1.11	1.37	1.42	1.28	
JUNIO	0.25	0.30	0.30	0.30	0.40	0.30	0.40	0.55	0.60	0.75	0.90	0.87	1.00	0.92	1.31	1.09	1.55	1.45	1.27	
JULIO	0.30	0.30	0.30	0.30	0.40	0.30	0.40	0.57	0.60	0.78	0.90	0.91	1.04	0.91	1.44	1.10	1.83	1.46		
AGOSTO	0.30	0.30	0.30	0.30	0.40	0.35	0.47	0.55	0.64	0.89	0.80	0.98	1.10	0.91	1.69	1.03	2.42	1.51		
SEPTIEMBRE	0.30	0.30	0.30	0.35	0.30	0.35	0.48	0.54	0.67	0.89	0.71	0.93	1.04	0.90	1.46	1.00	1.56	1.44		
OCTUBRE	0.25	0.30	0.30	0.30	0.35	0.35	0.46	0.50	0.61	0.62	0.70	0.89	0.88	0.87	1.34	0.98	1.31	1.33		
NOVIEMBRE	0.25	0.25	0.30	0.30	0.25	0.30	0.45	0.50	0.51	0.64	0.74	0.87	0.82	0.87	1.25	0.96	1.32	1.29		
DICIEMBRE	0.25	0.25	0.30	0.30	0.35	0.30	0.45	0.50	0.50	0.62	0.80	0.87	0.80	0.90	1.22	0.99	1.31	1.24		
PROMEDIO	0.25	0.28	0.29	0.34	0.35	0.31	0.41	0.51	0.56	0.68	0.80	0.87	0.92	0.88	1.27	1.08	1.43	1.44	1.23	

(*) Promedio Simple

FUENTE: Informes de la Dirección General de Economía Agropecuaria/M.A.G.

**PRECIOS EN LOS DISTINTOS CANALES DE COMERCIALIZACION
FRIJOL ROJO CORRIENTE. 1980-1991. (COLONES CORRIENTES POR QUINTAL)**

NIVEL		PRODUCTOR (¢/QQ de frijol rojo)																	
MESES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ENERO	n.r.	n.r.	n.r.	54.69	45.30	54.85	71.90	95.80	157.05	156.20	180.15	243.82	178.55	157.81	327.36	182.16	231.71	445.59	255.25
FEBRERO	n.r.	n.r.	n.r.	59.06	45.15	57.80	74.65	93.45	181.95	184.15	179.10	251.30	155.86	191.45	327.02	192.80	269.75	446.40	293.83
MARZO	n.r.	n.r.	n.r.	81.06	50.95	56.70	87.50	95.55	236.75	184.90	193.80	267.70	150.21	236.95	326.39	187.13	265.82	462.13	337.30
ABRIL	n.r.	n.r.	n.r.	50.00	58.05	62.70	91.65	93.95	302.80	181.70	202.35	280.60	151.20	259.28	320.38	185.58	315.68	442.44	
MAYO	n.r.	n.r.	n.r.	n.r.	55.50	59.65	87.85	91.65	305.45	180.00	214.00	290.35	140.42	334.99	359.68	167.87	373.88	434.01	370.41
JUNIO	n.r.	n.r.	n.r.	56.52	49.65	72.25	102.75	95.20	387.25	183.15	240.00	305.40	134.24	363.50	344.94	184.70	448.52	462.13	378.69
JULIO	n.r.	n.r.	n.r.	60.00	53.10	68.85	103.65	83.65	375.95	172.50	249.00	319.55	125.05	479.28	343.86	162.87	545.55	540.63	
AGOSTO	n.r.	n.r.	n.r.	30.00	54.00	73.85	107.10	82.90	180.85	178.00	257.00	314.11	116.70	547.50	343.42	150.38	620.40	528.92	
SEPTIEMBRE	n.r.	n.r.	n.r.	55.00	48.55	85.10	102.80	80.20	195.70	175.75	279.35	280.60	107.56	484.46	318.80	169.42	625.88	465.40	
OCTUBRE	n.r.	n.r.	n.r.	52.69	59.15	90.15	102.90	95.70	200.65	178.30	279.35	241.44	107.90	493.36	306.69	215.46	627.30	328.88	
NOVIEMBRE	n.r.	n.r.	n.r.	47.32	54.50	71.25	98.10	135.95	152.35	174.95	220.00	198.53	115.59	373.72	222.44	206.95	369.38	283.01	
DICIEMBRE	n.r.	n.r.	n.r.	49.49	51.45	76.35	98.05	145.20	151.90	175.00	233.75	191.89	147.12	329.50	202.95	202.11	389.33	246.08	
PROMEDIO				54.17	51.95	69.13	94.08	96.10	243.30	177.05	227.32	265.44	135.86	355.15	311.99	183.12	423.60	423.80	

NIVEL		TRANSPORTISTA (¢/QQ)																	
MESES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ENERO	49.00	100.00	87.50	65.00	52.50	67.50	82.38	102.81	170.00	169.38	185.63	257.00	184.28	214.43	334.17	195.63	271.25	483.13	287.14
FEBRERO	56.00	95.00	87.50	55.00	54.00	67.50	81.79	96.88	195.00	194.38	186.88	262.86	169.89	237.25	324.55	206.18	299.30	499.38	287.75
MARZO	62.00	100.00	87.50	65.00	55.00	67.50	102.00	97.22	246.43	198.57	198.88	285.68	153.52	258.85	300.48	199.44	290.90	505.33	358.85
ABRIL	32.50	100.00	92.50	57.50	65.00	70.00	101.67	97.14	312.86	190.63	212.14	297.14	149.84	285.56	374.71	190.35	348.67	462.73	408.88
MAYO	100.00	112.50	85.00	57.50	65.00	67.50	104.44	95.00	348.67	185.00	220.00	302.59	138.96	366.65	367.11	184.82	432.46	468.08	387.24
JUNIO	105.00	112.50	82.50	60.00	72.50	70.00	115.00	98.33	376.80	186.28	266.56	313.04	138.34	412.00	353.15	181.70	499.13	586.13	393.43
JULIO	140.00	100.00	82.50	65.00	70.00	75.00	113.33	97.86	420.32	163.44	284.44	345.77	130.30	504.17	339.17	178.98	679.69	548.86	
AGOSTO	130.00	85.00	62.50	55.00	67.50	75.00	116.43	91.43	221.07	179.38	267.50	319.59	122.98	557.73	340.31	192.02	652.30	497.50	
SEPTIEMBRE	130.00	82.50	65.00	57.50	70.00	100.00	120.28	90.94	206.67	185.63	285.00	308.72	130.61	487.80	327.50	186.24	660.52	433.33	
OCTUBRE	135.00	85.00	77.50	60.00	70.00	125.00	117.50	113.33	190.00	175.56	284.44	260.70	132.17	569.69	314.47	238.47	708.37	356.45	
NOVIEMBRE	95.00	82.50	70.00	57.50	57.50	72.50	103.44	146.07	149.06	175.00	242.78	211.27	155.70	395.75	232.29	221.58	432.90	292.85	
DICIEMBRE	95.00	87.50	62.50	52.50	55.00	80.00	100.71	142.57	167.50	170.00	236.67	197.94	171.78	343.88	213.63	222.31	416.50	271.11	
PROMEDIO	94.13	95.21	78.54	58.96	62.83	78.13	104.91	105.80	250.20	181.10	237.58	280.03	148.20	386.14	318.46	199.81	474.33	448.66	

(*) Promedio Simple

n.r. No Reportado.

FUENTE: Informes de la Dirección General de Economía Agropecuaria/M.A.G.

NIVEL		MAYORISTA (¢/QQ)																	
MESES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ENERO	50.00	102.50	90.00	67.00	55.00	70.00	85.00	107.38	175.00	173.75	196.25	265.00	196.16	223.39	353.51	210.27	285.54	500.00	306.08
FEBRERO	57.00	100.00	90.00	57.50	58.00	70.00	85.38	101.88	208.06	200.00	196.88	270.71	193.34	247.52	345.00	221.18	313.11	519.88	306.88
MARZO	83.00	102.50	90.00	70.00	57.00	70.00	106.40	102.22	251.43	203.57	205.00	292.27	166.37	269.51	319.62	213.30	304.23	520.33	382.09
ABRIL	83.50	102.50	95.00	60.00	68.00	72.50	106.61	102.14	324.29	195.63	217.86	305.86	162.38	295.67	392.65	203.38	361.00	483.41	436.25
MAYO	102.00	115.00	90.00	63.00	87.50	70.00	109.50	100.00	355.56	192.22	225.00	310.69	151.46	377.16	390.44	197.82	453.70	481.15	414.18
JUNIO	107.00	115.00	90.00	65.00	75.00	72.50	118.72	103.33	387.50	193.89	275.63	320.82	149.87	424.25	373.21	195.36	525.43	592.00	420.00
JULIO	145.00	102.50	85.00	68.00	72.50	77.50	120.00	103.33	433.75	173.75	275.00	354.48	143.77	527.12	355.94	192.45	714.72	569.64	
AGOSTO	132.50	87.50	85.00	60.00	70.00	80.00	119.71	96.43	240.71	191.25	274.38	328.60	134.43	587.51	356.98	206.35	684.53	528.24	
SEPTIEMBRE	132.50	85.00	67.50	60.00	75.00	102.50	124.22	95.63	221.39	195.00	290.00	318.66	140.51	513.39	345.89	200.56	692.19	458.33	
OCTUBRE	140.00	87.50	80.00	63.00	75.00	130.00	122.57	118.33	205.00	188.67	297.22	271.09	141.19	595.75	332.74	256.02	737.83	385.00	
NOVIEMBRE	97.50	85.00	75.00	60.00	80.00	78.00	104.13	150.63	156.35	185.00	251.67	222.89	164.25	425.57	251.13	238.72	470.30	319.00	
DICIEMBRE	97.50	90.00	85.00	55.00	57.50	82.50	105.00	146.79	173.00	182.86	245.83	210.20	182.97	369.08	228.00	238.78	447.67	290.14	
PROMEDIO	100.63	97.92	81.88	62.38	65.71	81.29	108.94	110.67	261.00	189.47	245.89	289.27	159.73	404.66	337.09	214.52	499.19	470.59	

NIVEL		MINORISTA (¢/LB)																	
MESES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ENERO	0.55	1.10	1.00	0.90	0.75	0.80	1.00	1.25	1.92	2.00	2.17	2.83	2.40	2.49	4.08	2.83	3.41	5.63	3.76
FEBRERO	0.60	1.10	1.00	0.90	0.75	0.80	1.00	1.25	2.23	2.22	2.24	2.91	2.22	2.75	3.91	2.84	3.65	5.70	3.75
MARZO	0.65	1.10	1.00	0.90	0.75	0.80	1.18	1.25	2.71	2.28	2.25	3.17	2.07	3.00	3.74	2.73	3.62	5.93	4.40
ABRIL	0.90	1.15	1.10	0.90	0.75	0.85	1.20	1.25	3.39	2.27	2.34	3.30	2.00	3.23	4.30	2.57	4.00	5.50	5.03
MAYO	1.10	1.15	1.00	0.90	0.80	0.85	1.23	1.25	3.68	2.20	2.40	3.35	1.96	4.14	4.40	2.54	5.13	5.38	4.90
JUNIO	1.20	1.15	1.00	0.90	0.85	0.80	1.31	1.25	4.28	2.25	2.94	3.46	1.85	4.63	4.22	2.52	5.97	6.48	4.98
JULIO	1.50	1.15	1.00	0.90	0.85	0.90	1.30	1.25	4.57	2.21	3.00	3.84	1.82	5.69	4.14	2.49	7.89	6.52	
AGOSTO	1.40	1.10	1.00	0.80	0.80	0.90	1.35	1.21	3.18	2.21	2.98	3.73	1.71	6.42	4.22	2.57	7.57	6.19	
SEPTIEMBRE	1.50	1.10	0.90	0.75	0.85	1.20	1.39	1.20	2.70	2.23	3.23	3.60	1.72	5.85	3.98	2.56	7.60	5.31	
OCTUBRE	1.50	1.10	1.00	0.75	0.80	1.40	1.40	1.33	2.33	2.23	3.23	3.30	1.71	6.83	3.92	3.17	7.96	4.65	
NOVIEMBRE	1.15	1.00	1.00	0.80	0.90	1.00	1.30	1.64	1.88	2.16	2.93	2.77	1.89	5.00	3.21	3.06	5.88	4.09	
DICIEMBRE	1.15	1.00	0.90	0.75	0.80	1.00	1.28	1.65	2.00	2.03	2.75	2.52	2.18	4.25	2.96	2.94	5.17	3.74	
PROMEDIO	1.10	1.14	0.99	0.85	0.80	0.94	1.25	1.32	2.91	2.19	2.71	3.23	1.96	4.52	3.92	2.74	5.65	5.43	

(*) Promedio Simple

FUENTE: Informes de la Dirección General de Economía Agropecuaria/M.A.G.

PRECIOS EN LOS DISTINTOS CANALES DE COMERCIALIZACION
ARROZ 1ª NACIONAL, 1980-1993. (COLONES CORRIENTES POR QUINTAL)

NIVEL	PRODUCTOR (*)																			
	MESES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ENERO	n.r.	n.r.	n.r.	30.08	31.70	20.45	29.35	37.35	80.60	48.30	49.90	106.20	86.45	89.50	81.35	79.25	98.00	109.40	60.00	
FEBRERO	n.r.	n.r.	n.r.	n.r.	25.80	24.40	25.80	35.00	57.55	55.00	54.00	115.20	91.62	87.60	80.54	77.12	108.25	121.67		
MARZO	n.r.	n.r.	n.r.	n.r.	29.90	22.50	25.65	39.10	70.10	48.50	47.30	115.20	91.12	75.00	92.00	77.83	111.34	140.00		
ABRIL	n.r.	n.r.	n.r.	n.r.	28.70	21.95	28.90	40.10	75.65	55.10	51.05	110.00	81.79	75.42	84.43	83.93	110.50	118.40		
MAYO	n.r.	n.r.	n.r.	25.00	24.95	20.00	31.45	42.10	74.35	40.80	52.30	108.85	75.99	72.84	83.33	92.24	108.40	111.09		
JUNIO	n.r.	n.r.	n.r.	n.r.	28.00	28.00	19.35	31.90	52.00	73.60	41.85	54.80	113.55	68.23	75.50	85.96	91.44	74.29	109.84	
JULIO	n.r.	n.r.	n.r.	n.r.	28.00	29.70	23.85	29.75	n.r.	74.80	40.80	61.00	112.04	82.00	76.27	94.55	90.00	85.32	119.20	
AGOSTO	n.r.	n.r.	n.r.	n.r.	20.00	23.60	30.50	n.r.	86.30	40.00	56.30	102.04	84.07	74.26	96.12	90.00	120.00	117.45		
SEPTIEMBRE	n.r.	n.r.	n.r.	31.23	21.30	21.95	31.55	n.r.	88.50	48.00	64.05	32.04	79.93	58.05	70.16	82.50	119.06	123.00		
OCTUBRE	n.r.	n.r.	n.r.	31.37	17.95	22.85	32.85	n.r.	44.75	44.50	64.40	35.40	63.55	52.44	74.97	84.36	114.20	94.00		
NOVIEMBRE	n.r.	n.r.	n.r.	31.62	19.85	23.95	31.40	n.r.	39.75	43.80	66.00	35.94	60.73	59.31	78.92	90.05	108.08	88.88		
DICIEMBRE	n.r.	n.r.	n.r.	21.98	19.85	21.50	30.65	n.r.	25.90	44.90	57.00	32.94	64.92	75.93	81.66	100.00	122.27	86.27		
PROMEDIO				29.65	24.31	22.20	29.90	40.94	61.82	45.66	57.34	103.21	77.53	69.41	83.66	75.56	106.31	112.43		

NIVEL	TRANSPORTISTA (**)																			
	MESES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ENERO	52.00	58.00	55.00	65.00	74.00	58.00	65.13	76.13	118.88	100.63	115.00	209.20	200.65	197.32	184.39	194.11	247.82	250.50	243.11	
FEBRERO	52.00	58.00	58.00	68.00	80.00	60.00	62.75	81.00	125.25	101.25	115.00	216.57	204.13	198.68	192.27	194.22	247.38	249.00	245.45	
MARZO	52.00	58.00	62.00	68.00	80.00	60.00	62.00	84.11	130.57	110.00	118.33	229.73	204.07	197.08	192.21	194.72	249.85	249.33	241.44	
ABRIL	55.00	58.00	60.00	72.00	78.00	60.00	64.87	93.43	137.25	118.13	118.00	234.15	204.67	200.00	196.08	196.62	252.85	250.00	243.31	
MAYO	55.00	60.00	60.00	78.00	78.00	80.00	70.00	95.25	136.56	110.00	118.89	235.04	204.37	200.00	195.93	199.91	256.77	252.59	243.07	
JUNIO	58.00	60.00	60.00	76.00	73.00	80.00	67.22	113.33	140.00	110.00	122.00	236.20	204.88	198.75	198.84	206.70	258.82	253.25	242.11	
JULIO	66.00	64.00	60.00	92.00	73.00	80.00	85.87	128.71	140.25	110.00	132.78	237.14	204.76	198.53	201.23	210.79	262.40	255.73		
AGOSTO	66.00	64.00	60.00	80.00	70.00	82.00	69.71	116.29	140.00	115.75	140.00	231.68	206.65	198.67	221.77	215.90	269.96	255.15		
SEPTIEMBRE	60.00	60.00	58.00	87.00	63.00	62.00	71.33	112.13	128.00	117.25	143.00	227.45	206.95	188.11	199.07	218.02	271.50	253.20		
OCTUBRE	54.00	54.00	62.00	76.00	62.00	60.00	77.86	108.22	130.00	111.14	145.67	207.93	195.85	175.60	192.88	218.95	268.18	247.80		
NOVIEMBRE	50.00	55.00	65.00	72.00	50.00	57.00	73.25	108.00	129.75	109.40	148.44	199.35	175.94	168.11	192.23	217.35	249.25	243.84		
DICIEMBRE	51.00	54.00	64.00	72.00	48.00	60.00	72.43	108.00	102.50	116.25	151.00	198.54	177.70	170.66	193.00	221.97	242.67	240.69		
PROMEDIO	55.92	58.58	60.33	75.17	67.92	59.92	68.50	102.05	129.92	110.82	130.51	221.42	199.24	190.96	196.65	207.44	256.44	250.07		

(b) Promedio Simple

(*) Colones por quintal de arroz granza húmedo.

(**) Colones por quintal de arroz oro.

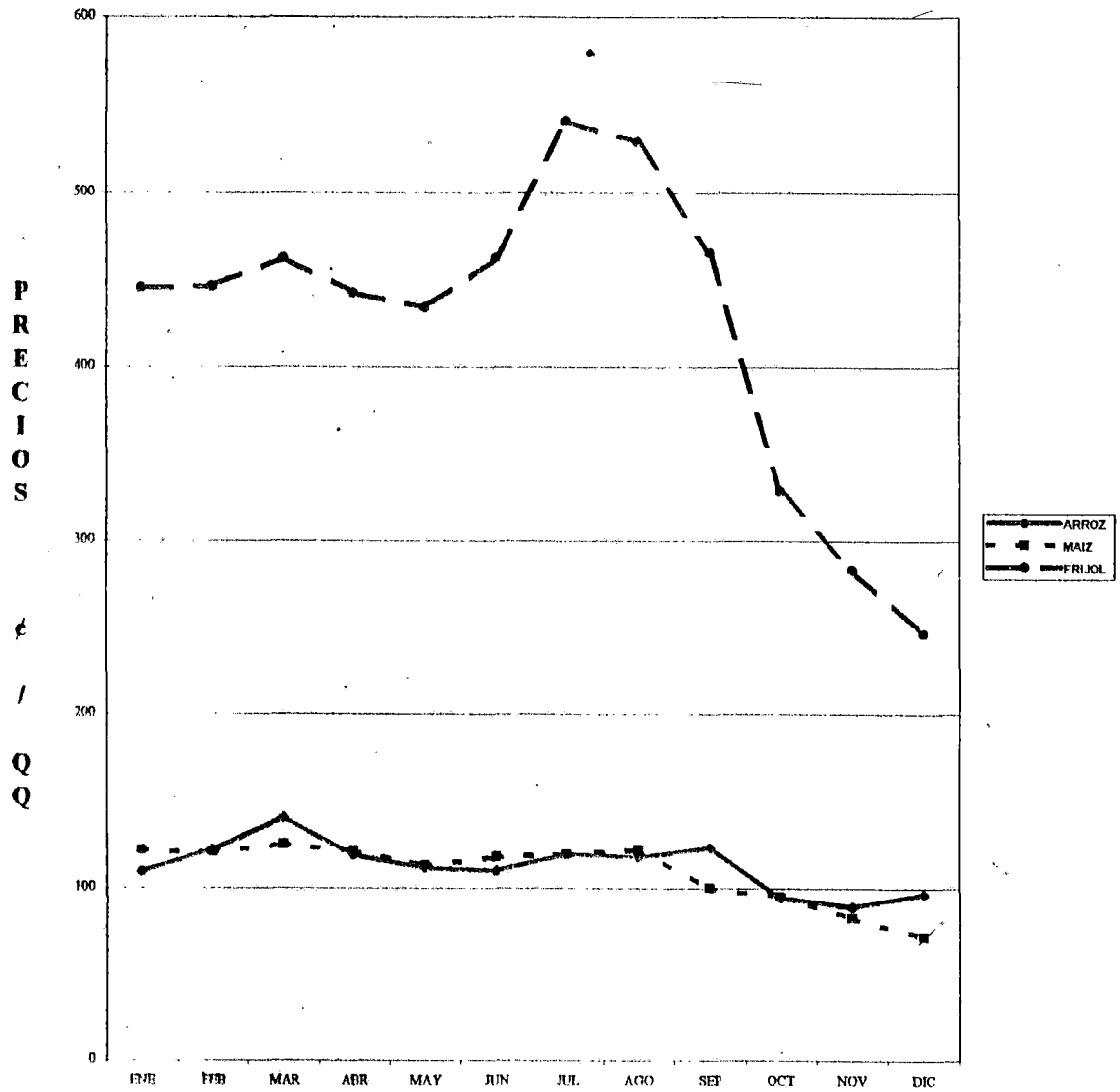
n.r. No Reportado.

FUENTE: Informes de la Dirección General de Economía Agropecuaria.

NIVEL	MAYORISTA (**)																			
	MESES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ENERO	54.00	62.00	57.00	67.00	76.00	60.00	68.00	97.75	122.50	110.63	120.00	208.50	209.18	206.34	194.39	202.50	256.09	255.75	251.30	
FEBRERO	53.00	60.00	61.00	68.00	82.00	62.00	65.38	95.00	128.89	115.00	119.75	221.43	211.70	208.48	202.85	202.45	258.98	254.00	253.86	
MARZO	53.00	60.00	65.00	68.00	83.00	62.00	65.00	87.73	133.71	115.00	119.11	234.55	211.27	208.85	202.79	202.67	249.85	254.33	250.00	
ABRIL	56.00	60.00	64.00	78.00	79.00	62.00	67.44	97.57	140.78	123.13	121.43	239.42	211.74	209.56	203.73	202.62	257.94	255.00	252.50	
MAYO	56.00	61.00	63.00	80.00	78.00	62.00	72.89	100.00	139.56	115.00	122.00	239.83	211.36	208.28	203.95	208.55	264.13	258.62	251.00	
JUNIO	59.00	62.00	63.00	77.00	79.00	62.00	69.67	118.33	145.63	115.00	125.50	240.95	211.98	206.50	206.50	215.43	268.85	260.38	249.50	
JULIO	67.00	65.00	63.00	94.00	76.00	62.00	68.40	132.22	145.00	115.00	137.78	241.72	211.84	206.38	208.89	220.48	270.29	262.51		
AGOSTO	68.00	65.00	63.00	83.00	75.00	65.00	72.86	119.86	142.00	120.75	145.00	236.38	214.02	208.71	229.44	224.14	277.51	252.06		
SEPTIEMBRE	62.00	62.00	61.00	84.00	65.00	65.00	74.88	115.00	138.33	122.50	147.00	233.56	213.25	197.98	208.11	226.82	278.90	259.96		
OCTUBRE	55.00	55.00	65.00	78.00	55.00	62.00	80.86	110.67	133.89	115.56	149.33	215.82	202.88	185.60	202.88	226.32	275.82	255.05		
NOVIEMBRE	52.00	56.00	66.00	74.00	52.00	60.00	76.75	110.00	133.88	115.83	151.11	208.04	182.83	178.68	202.14	225.36	258.22	251.32		
DICIEMBRE	52.00	56.00	66.00	75.00	50.00	62.00	75.00	110.00	107.00	122.00	154.33	207.07	184.86	181.05	203.50	229.05	250.33	249.31		
PROMEDIO	57.25	60.33	63.08	77.17	70.83	62.17	71.43	107.02	134.25	117.12	134.28	227.27	206.41	200.37	205.76	215.55	263.74	256.52		

NIVEL	MINORISTA (**)																			
	MESES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ENERO	0.55	0.70	0.70	0.75	0.90	0.80	0.82	0.90	1.39	1.22	1.38	2.26	2.48	2.46	2.46	2.50	2.88	3.00	3.00	
FEBRERO	0.60	0.70	0.70	0.75	1.00	0.80	0.80	0.98	1.40	1.28	1.38	2.46	2.49	2.49	2.50	2.50	2.92	3.00	3.00	
MARZO	0.60	0.70	0.70	0.75	1.00	0.80	0.80	1.02	1.49	1.30	1.40	2.53	2.48	2.49	2.49	2.50	2.92	3.00	3.00	
ABRIL	0.65	0.70	0.70	0.80	0.90	0.80	0.81	1.10	1.65	1.31	1.40	2.55	2.49	2.51	2.49	2.50	3.00	3.00	3.00	
MAYO	0.65	0.70	0.70	0.90	1.00	0.80	0.85	1.10	1.60	1.30	1.40	2.56	2.49	2.50	2.49	2.50	3.05	2.99	3.00	
JUNIO	0.65	0.70	0.70	0.90	0.90	0.80	0.81	1.29	1.60	1.32	1.40	2.58	2.50	2.50	2.50	2.50	2.99	3.00	3.00	
JULIO	0.70	0.70	0.70	1.00	0.90	0.80	0.80	1.43	1.60	1.30	1.50	2.60	2.49	2.50	2.50	2.50	3.03	3.00		
AGOSTO	0.75	0.75	0.70	1.00	0.90	0.80	0.83	1.40	1.60	1.36	1.60	2.55	2.49	2.50	2.56	2.51	3.13	3.01		
SEPTIEMBRE	0.70	0.70	0.70	1.00	0.90	0.80	0.89	1.40	1.57	1.40	1.61	2.53	2.49	2.49	2.50	2.54	3.17	3.00		
OCTUBRE	0.65	0.70	0.70	0.90	0.80	0.80	0.94	1.31	1.49	1.										

A - 14



EL SALVADOR : PRECIOS PAGADOS AL PRODUCTOR DE MAIZ, FRIJOL Y ARROZ
EN EL AÑO 1996/97

ANEXO 15

**EL SALVADOR : PRECIOS PROMEDIOS ANUALES DE GRANOS BASICOS PARA LOS
DIFERENTES CANALES DE COMERCIALIZACION
Periodo 1994 - 98 (Colones corrientes por quintal)**

AGENTE/ AÑO	M A I Z				
	1994	1995	1996	1997	1998*
PRODUCTOR	99.12	74.3	101.78	109.63	83.72
TRANSPORTISTA	105.63	79.61	116.46	113.99	91.38
MAYORISTA	112.43	86.23	124.01	120.74	105.67
MINORISTA	127	108	143	144	127

AGENTE / AÑO	F R I J O L				
	1994	1995	1996	1997	1998
PRODUCTOR	311.99	183.12	423.6	423.8	327.09
TRANSPORTISTA	318.46	199.81	474.33	448.66	353.55
MAYORISTA	337.09	214.52	499.19	470.59	377.58
MINORISTA	392	274	565	543	447

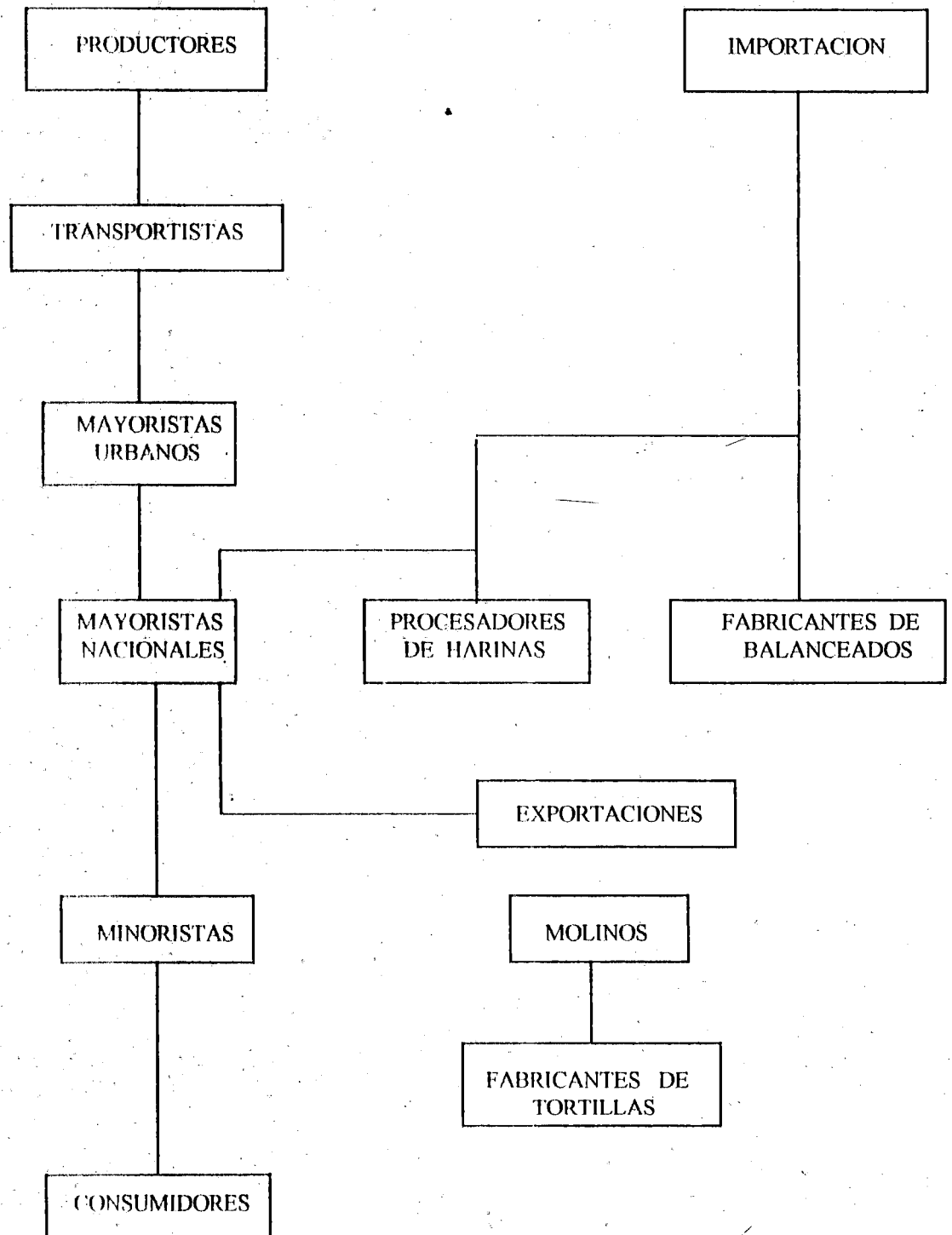
AGENTE/ AÑO	A R R O Z				
	1994	1995	1996	1997	1998
PRODUCTOR	83.66	76.56	106.31	112.43	**
TRANSPORTISTA	196.66	207.44	256.44	250.07	243.08
MAYORISTA	205.76	215.55	263.74	256.52	251.36
MINORISTA	249	251	302	300	300

* La información presentada abarca hasta Junio de 1998.

** No se reportó.

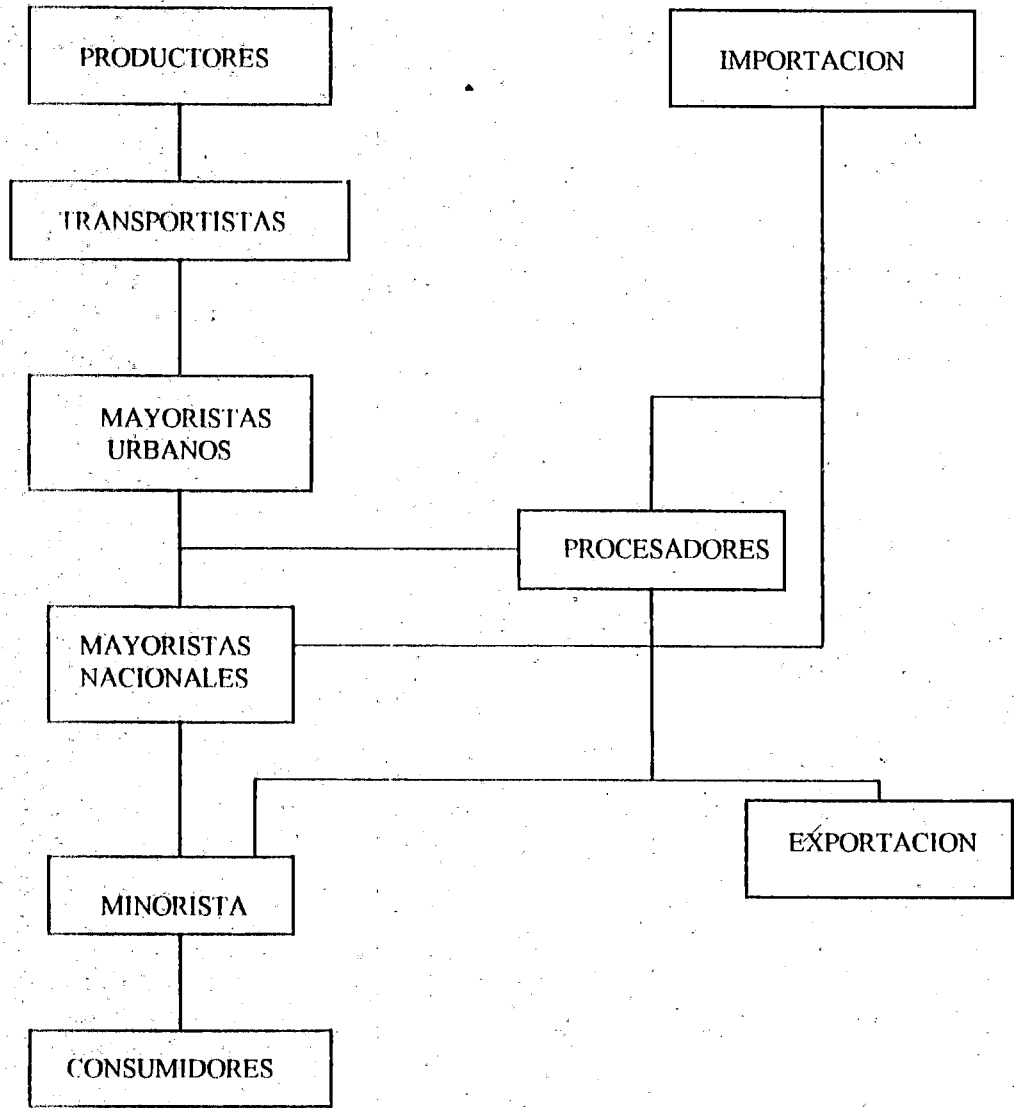
FUENTE : SIC de la DGEA (MAG).

CANALES DE MERCÁDEO DEL MAIZ



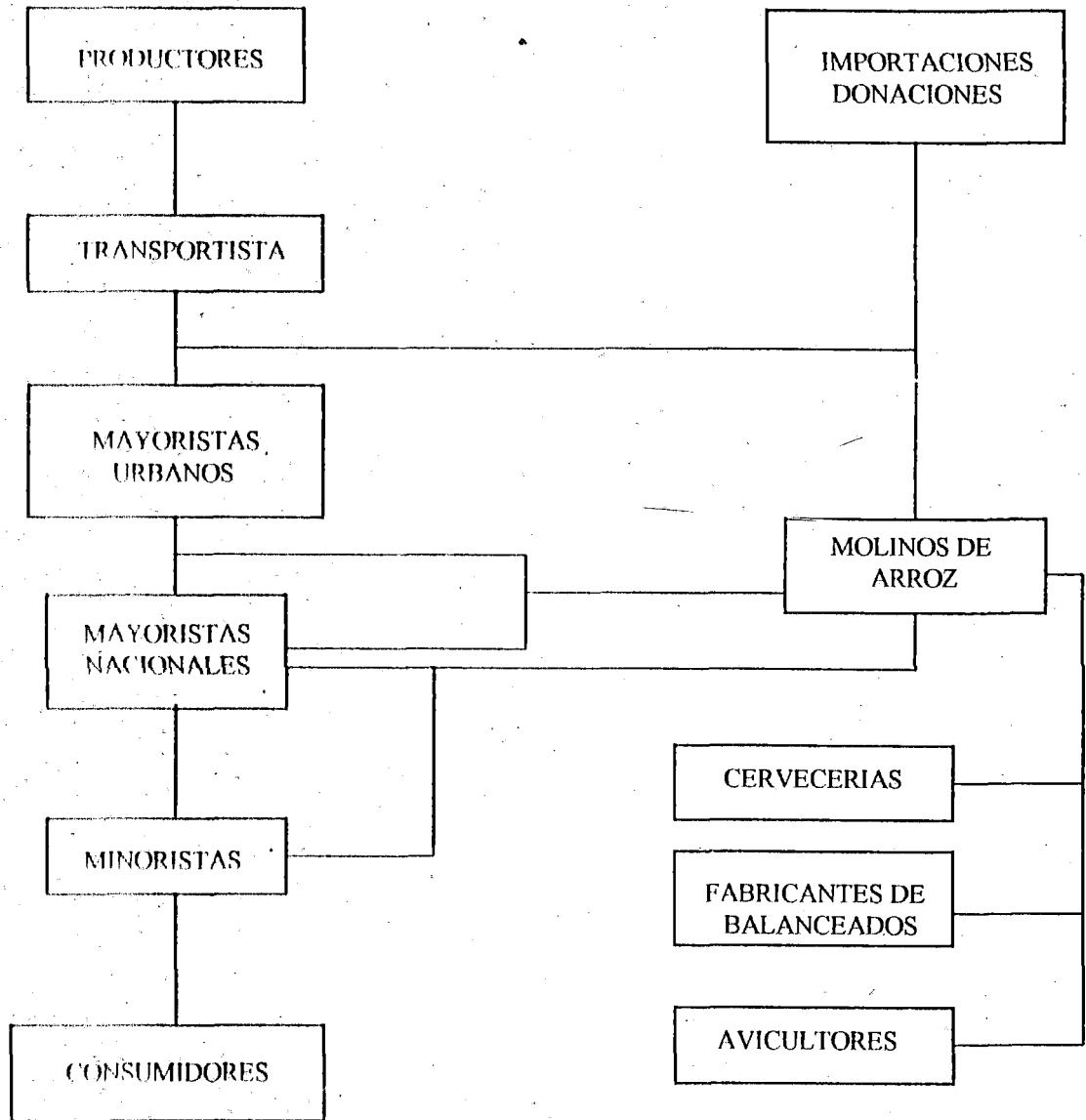
ANEXO-16 CANALES DE COMERCIALIZACION DEL MAIZ EN EL SALVADOR Y SUS PRINCIPALES PARTICIPANTES

CANALES DE MERCADEO DEL FRIJOL



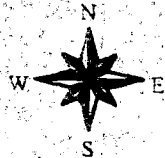
A N E X O 17 CANALES DE COMERCIALIZACION DEL FRIJOL EN EL SALVADOR Y PRINCIPALES PARTIPIANTES

CANALES DE MERCADEO DEL ARROZ

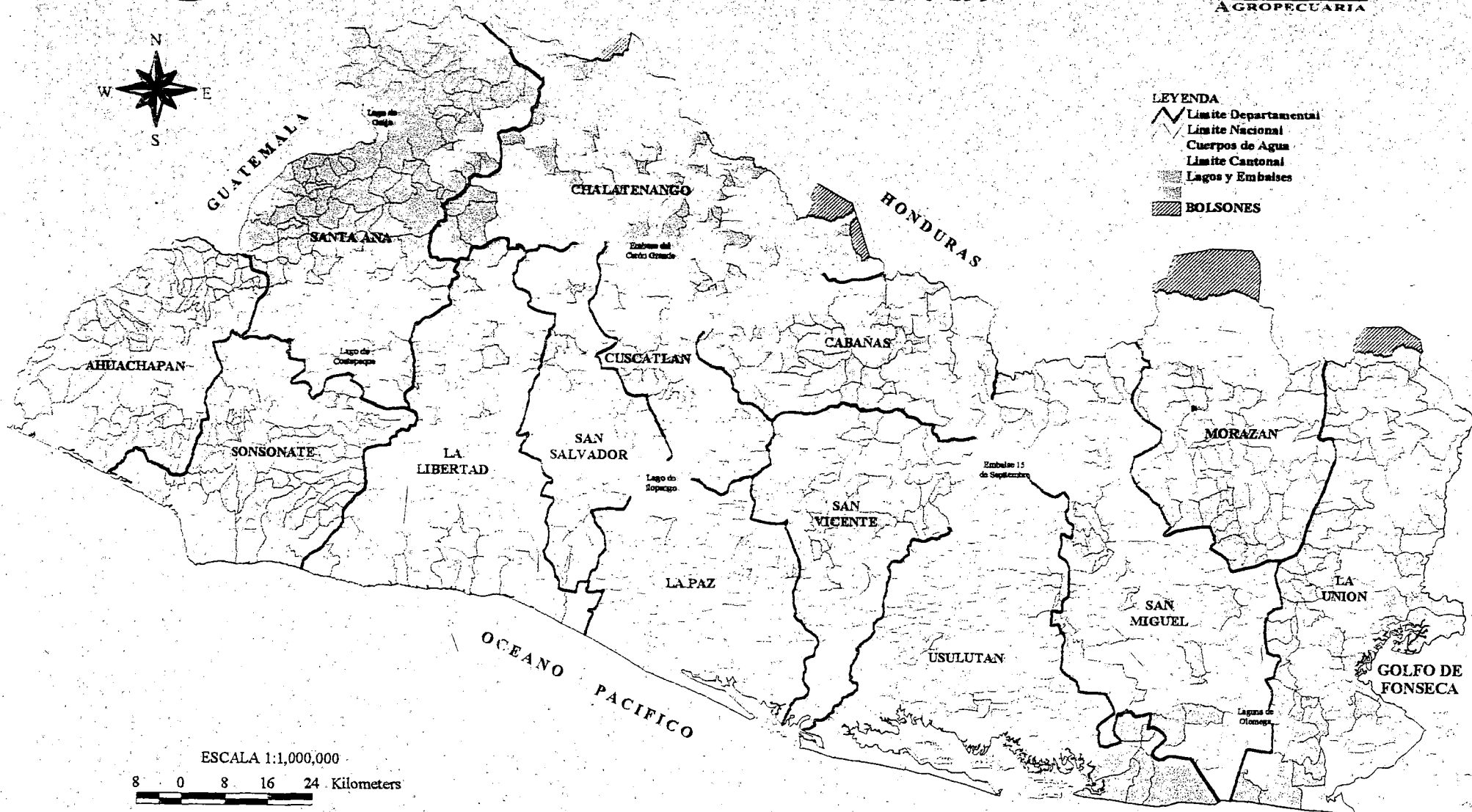


A N E X O 18. CANALES DE COMERCIALIZACION DEL ARROZ EN EL SALVADOR Y SUS PRINCIPALES PARTICIPANTES.

MAPA DE ZONAS PRODUCTORAS DE MAIZ CICLO AGRICOLA 1996-1997



- LEYENDA**
- Límite Departamental
 - Límite Nacional
 - Cuerpos de Agua
 - Límite Cantonal
 - Lagos y Embalses
 - BOLSONES



ESCALA 1:1,000,000

8 0 8 16 24 Kilometers



DIRECCION GENERAL DE ECONOMIA AGROPECUARIA
DIVISION DE INFORMACION GEOGRAFICA
NOVIEMBRE 1998

Figura A -19

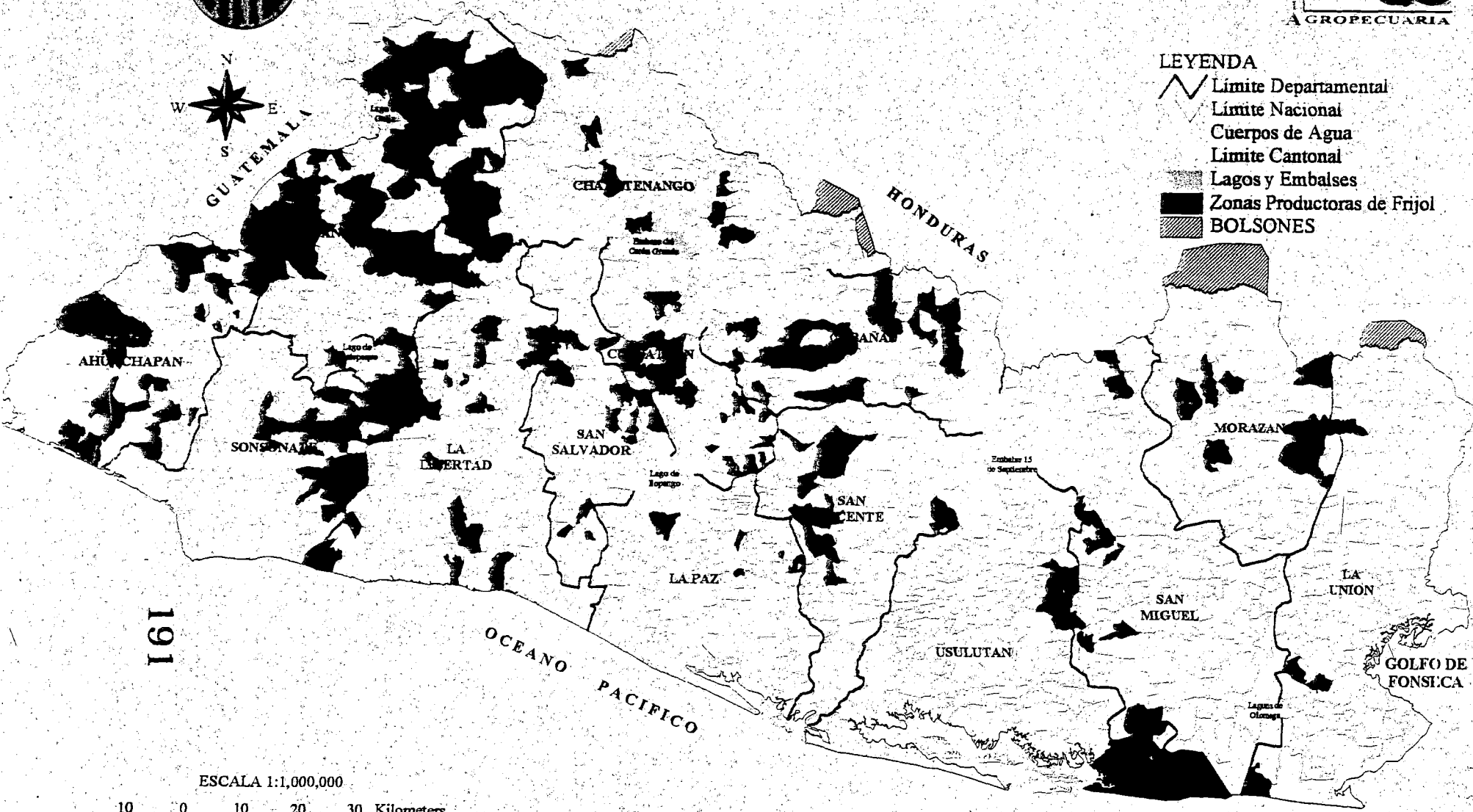
BASE DE LA INFORMACION

El mapa fue elaborado con información recolectada por la División de Estadísticas Agropecuarias de la D.G.E.A.

MAPA DE ZONAS PRODUCTORAS DE FRIJOL CICLO AGRICOLA 1996-1997

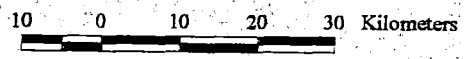


- LEYENDA**
- Límite Departamental
 - Límite Nacional
 - Cuerpos de Agua
 - Límite Cantonal
 - Lagos y Embalses
 - Zonas Productoras de Frijol
 - BOLSONES



161

ESCALA 1:1,000,000



DIRECCION GENERAL DE ECONOMIA AGROPECUARIA
DIVISION DE INFORMACION GEOGRAFICA
NOVIEMBRE 1998

Figura A-20

BASE DE LA INFORMACION
El mapa fue elaborado con información recolectada por la División de Estadística Agropecuarias de la D.G.E.A.

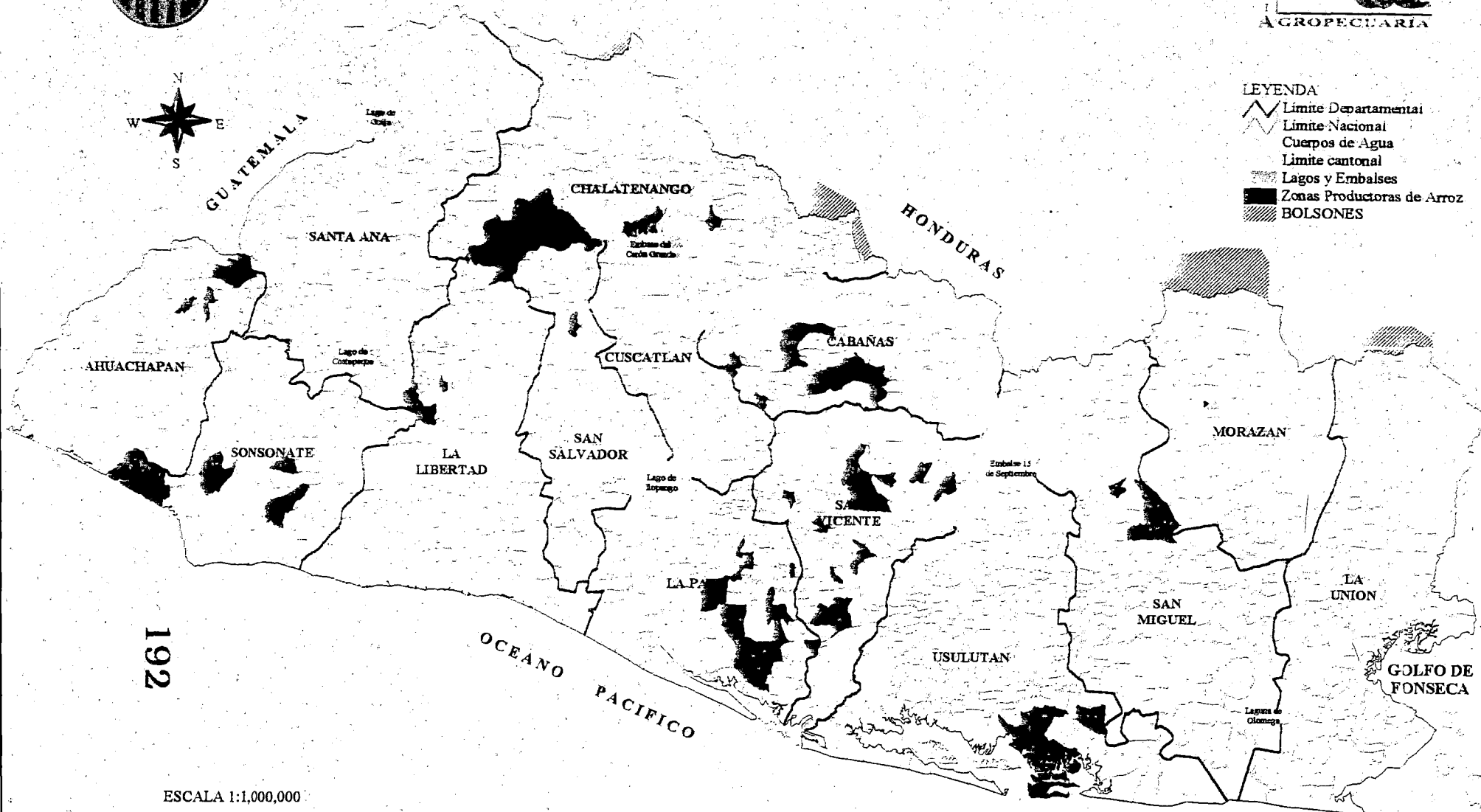


MAPA DE ZONAS PRODUCTORAS DE ARROZ CICLO AGRICOLA 1996-1997



LEYENDA

- Limite Departamental
- Limite Nacional
- Cuerpos de Agua
- Limite cantonal
- Lagos y Embalses
- Zonas Productoras de Arroz
- BOLSONES



192

ESCALA 1:1,000,000

8 0 8 16 24 Kilometers

BASE DE LA INFORMACION

El mapa fue elaborado con información recolectada por la División de Estadísticas Agropecuarias de la D.G.E.A.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS AGRONOMICAS

CUESTIONARIO DE ENCUESTA

"LA BOLSA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS;
UN MECANISMO ALTERNATIVO PARA LA COMERCIALIZACIÓN TRADICIONAL DE MAÍZ, FRIJOL Y
ARROZ, EN EL SECTOR COOPERATIVISTA DE EL SALVADOR"

OBJETIVO:

El objetivo que se persigue con la presente encuesta, es determinar los beneficios, ventajas y desventajas que afrontan los productores de granos básicos (maíz, frijol y arroz) a través de la comercialización tradicional, de sus productos y poder con ello recomendar una mejor alternativa para dicha actividad.

I.- DATOS GENERALES.

1.-Nombre de la Organización: _____

2.-Localización:

-Departamento: _____

-Municipio: _____

-Cantón: _____

3.-Encuestador _____ Fecha: _____

4.-Cual es el numero de miembros que pertenecen a la organización?...Hombres _____ y Mujeres _____

5.-Cual es el área de las propiedades individuales de los socios?

(1) _____ Menos de 1 manzana.

(2) _____ De 1 a 2 manzanas.

(3) _____ Mas de 2 manzanas.

(4) _____ Sin reportar

6.-Cual es la forma de trabajo de los miembros de la Cooperativa?

(1) _____ Individual.

(2) _____ Colectiva.

(3) _____ Mixta.

II.- PRODUCCIÓN.

7.- Con respecto a la producción de granos básicos, llenar el siguiente cuadro:

PRODUCTO	COSECHA	ÁREA (MZ)		REND.(QQ/MZ)		PRODUCCIÓN (QQ)		FECHA COSECHA
		IND.	COL.	IND.	COL.	IND.	COL.	
MAIZ (1)	PRIMERA (1)							
	SEGUNDA (2)							
	TERCERA (3)							
FRIJOL (2)	PRIMERA (1)							
	SEGUNDA (2)							
	TERCERA (3)							
ARROZ (3)	PRIMERA (1)							
	SEGUNDA (2)							
	TERCERA (3)							

IND.=Individual: COL = Colectivo

III.- COMERCIALIZACIÓN

8.- Cual es la forma de comercialización utilizada por los miembros de la Cooperativa?

- (1) Individual.
 (2) Colectiva.
 (3) Mixta.

8.1 Si NO es individual, señale la estrategia de comercialización implementada:

- (1) Con otra organización afín.
 (2) A nivel de federación de organización.
 (3) A nivel de Confederación.
 (4) Otras. Especifique: _____
 (5) Ninguna

9.-Con respecto a la comercialización de los productos, llenar los siguientes cuadros:

9.1.-Comercialización Individual:

PRODUCTO	COSECHA	CANTIDAD VENDIDA (QQ)	VENDIDA A:				PRECIO #QQ	FORMA DE PAGO	FECHA DE VENTA	LUGAR DE VENTA	CONDICIÓN DEL GRANO	
			Tr	Ma	Mi	Co					HUMED.	IMPURE
MAIZ (1)	PRIMERA (1)											
	SEGUNDA (2)											
	TERCERA (3)											
FRIJOL (2)	PRIMERA (1)											
	SEGUNDA (2)											
	TERCERA (3)											
ARROZ (3)	PRIMERA (1)											
	SEGUNDA (2)											
	TERCERA (3)											

Nota: (1)Tr=Transportista; (2)Ma=Mayorista (3)Mi=Minorista (4) Co=Consumidor

9.2.-Comercialización Colectiva:

PRODUCTO	COSECHA	CANTIDAD VENDIDA (QQ)	VENDIDA A:				PRECIO #QQ	FORMA DE PAGO	FECHA DE VENTA	LUGAR DE VENTA	CONDICIÓN DEL GRANO	
			Tr	Ma	Mi	Co					HUMED.	IMPURE
MAIZ (1)	PRIMERA (1)											
	SEGUNDA (2)											
	TERCERA (3)											
FRIJOL (2)	PRIMERA (1)											
	SEGUNDA (2)											
	TERCERA (3)											
ARROZ (3)	PRIMERA (1)											
	SEGUNDA (2)											
	TERCERA (3)											

Nota: (1)Tr=Transportista; (2)Ma=Mayorista (3)Mi=Minorista (4) Co=Consumidor

10.- Cuando da a crédito su producto, le pagan a tiempo?

- (1) Si
- (2) No
- (3) No siempre. Explique _____
- (4) Contado

11.- Como le determinan la calidad y el peso del producto al entregarlo? _____

12.- Cuantas veces han dejado de pagarle el producto, después de haber hecho un acuerdo con el comprador?

- (1) una vez.
- (2) dos veces
- (3) tres veces
- (4) mas de tres veces.
- (5) Ninguna

13.- Quien y como determina el precio de venta del producto?

- (1) El productor.
- (2) El intermediario.
- (3) El mayorista.
- (4) Otros. Especifique: _____
- (5) El minorista

13.1.- Como? _____

14.- Que servicios le provee el comprador?

- (1) Transporte.
- (2) Crédito.
- (3) Otros. Especifique: _____
- (4) Ninguna

15.- Posee SILOS u otra estructura para el almacenamiento de granos básicos?.

- (1) Si
- (2) No

15.1 Si la respuesta es afirmativa, llenar el siguiente cuadro

TIPO DE ESTRUCTURA	MATERIAL DE CONSTRUCCION	NUMERO DE ESTRUCTURA	COSTO POR ESTRUCTURA	CAPACIDAD DE ESTRUCTURA	ESTADO DE LA ESTRUCTURA	CANTIDAD ALMACENADA	CONTROL DE PLAGA UTILIZ.

16.- Con respecto al beneficiado de sus granos, llenar el siguiente cuadro:

GRANO	TIEMPO DE SECADO	MANO DE OBRA UTILIZADA	COSTO DE TRANSPORTE	COSTO DEL EMBASADO	ALQUILER DE PATIOS
MAIZ (1)					
FRIJOL (2)					
ARROZ (3)					

17.- Referente al transporte de sus granos, llenar el siguiente cuadro:

LUGAR DE VENTA	COSTO DE CARGA Y DESCARGA (¢)	COSTO DE TRANSPORTE #/QQ	CONDICIONES DEL CAMINO EN KMS			
			MALO	REGULAR	BUENO	TOTAL

18.- Tiene a su disposición la Cooperativa, de medios de transporte para trasladar los granos básicos a los puestos de comercialización?

- (1) Si
 (2) No

18.1.- Si la respuesta es positiva, llene el siguiente cuadro:

MEDIOS DE TRANSPORTE	NUMERO DE TRANSPORTE	CAPACIDAD DE LOS TRANSPORTES
BESTIA DE CARGA		
CARRETA		
TRACTOR		
VEHICULO AUTOMOTOR		
OTROS:ESPECIFIQUE		

19.- Cual es la fuente de información que posee la Cooperativa, respecto a los precios de venta, prevalecientes en el mercado?

- (1) MAG
 (2) Ministerio de Economía.
 (3) Comite de Defensa del Consumidor.
 (4) El comprador intermediario.
 (5) Radio.
 (6) Televisión.
 (7) Ninguna
 (7) Otros. Especifique: _____

21.-De lo producido en la cosecha 96-97 ; Cuantos quintales se destinaron a la venta, consumo de los asociados y/o para forraje?.

PRODUCTO		VENTA (QQ)	CONSUMO (QQ)	FORRAJE (QQ)	TOTAL(QQ)
MAIZ (1)	INDIVID.				
	COLECTIV				
FRIJOL (2)	INDIVID.				
	COLECTIV				
ARROZ (3)	INDIVID.				
	COLECTIV				

22.- Negociarían sus productos por medio de un mejor sistema de comercialización.?

(1) Si

(2) No

23.-Conoce usted algo acerca de la Bolsa de Productos Agropecuarios?

(1) Si

(2) No

24.-Ha negociado en la Bolsa de Productos agropecuarios, sus granos?.

(1) Si

(2) No

24.1.-Si la respuesta anterior fue positiva, contestar la siguiente pregunta: Volvería a negociar sus granos básicos en la Bolsa de Productos Agropecuarios?

(1) Si

(2) No

Por que?

25.- Tiene financiamiento para la siembra de los cultivos?.

(1) Si

(2) No

26.- Tiene financiamiento para la comercialización?.

(1) Si

(2) No

27.- Que exigiría usted de una nueva forma de comercialización?

(Puede elegir mas de uno)

(1) Buen precio.

(2) Seguridad.

(3) Calidad.

(4) Garantía.

(5) Pronto pago.

(6) Otros. Especifique: _____

ANEXO 23

METODOLOGIA ESTADISTICA DE DETERMINACION DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para determinar el tamaño de la muestra, se utilizó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{(Z)^2 \times P \times q}{(e)^2}$$

DONDE:

n = Tamaño de la muestra

$(Z)^2$ = Valor crítico correspondiente a un determinado grado de confianza (coeficiente de confianza).

Se trabajo con el 90% y donde Z es igual a 1.64, obtenido de Tabla.

P = Representa la probabilidad de éxito, donde $P = 0.05$

q = Representa la probabilidad de fracaso, donde $q = 0.05$

$(e)^2$ = Error muestral específico en forma de operación, utilizando un error del 10%

Sustituyendo en la fórmula se obtendrá

$$n = \frac{(1.64)^2 \times 0.05 \times 0.05}{(0.10)^2}$$

$$n = 67.24$$

67.24 representa el número de cooperativas a encuestar y cuyo valor significa un 14% de la población total de 459 Cooperativas.

ANEXO 24

EL SALVADOR: AREA INDIVIDUAL DISPONIBLE PARA CADA UNO DE LOS SOCIOS DE LAS
COOPERATIVAS GRANALERAS Cosecha 1996 - 97

ZONA	Menos de 1 Mz		De 1 a 2 Mz		Más de 2 Mz		Sin Repartir	
	No. Cooper.	%	No. Cooper.	%	No. Cooper.	%	No. Cooper.	%
CENTRAL	10	39.4	14	41.2	10	29.4	0	0
OCCIDENTAL	1	7.1	8	57.2	5	35.7	0	0
ORIENTAL	0	0	7	36.8	6	31.6	6	31.6
TOTAL	11	16.4	29	43.3	21	31.3	6	9

FUENTE : BOLETA DE ENCUESTA 1997/98.

PRODUCCIONES Y PERIODOS DE COSECHA DE MAIZ, FRIJOL Y ARROZ COSECHA 1996/97 EN LOS DEPARTAMENTOS DE EL SALVADOR

MAIZ		FRIJOL		ARROZ	
FECHA COSECHA	PRODUCCION QQ	COSECHA FECHA	PRODUCCION QQ	FECHA COSECHA	PRODUCCION QQ
AHUACHAPAN					
4-9-96	15800				
1-11-96	900				
2-11-96	1440			3-10-96	3150
3-11-96	9360				
1-12-96	17739				
SONSONATE					
4-10-96	11400				
1-11-96	3725	1-11-96	2700	1-10-96	2400
3-11-96	5625				
4-11-96	10200				
2-12-96	2520				
3-2-97	90				
SAN SALVADOR					
2-7-96	19600	4-10-96	964	2-8-96	1500
2-9-96	2460			2-9-96	400
4-10-96	840				
CHALATENANGO					
1-11-96	4000			1-11-96	1800
LA LIBERTAD					
4-9-96	9200	2-11-96	180	3-9-96	1440
2-10-96	17000	1-10-96	100		
4-10-96	17590	4-10-96	960	4-9-96	7200
2-11-96	1980	2-11-96	424		
3-11-96	1680	3-11-96	540		
4-11-96	2000				
1-12-96	4914	1-12-96	240		
SAN VICENTE					
4-8-96	1600				
3-9-96	18144			3-11-96	900
4-11-96	2400				
2-6-97	1500			2-2-97	250

LA PAZ

4 - 3 - 96	1600				4 - 9 - 96	11200
2 - 9 - 96	1800				1 - 11 - 96	2400
4 - 9 - 96	10826				2 - 11 - 96	12690
2 - 10 - 96	67130				4 - 11 - 96	450
3 - 10 - 96	1800					
4 - 10 - 96	9600					
2 - 11 - 96	12000					
4 - 11 - 96	5175					
4 - 12 - 96	2520					
1 - 3 - 97	240					

CUSCATLAN

2 - 11 - 96	200	3 - 11 - 96	20	1 - 10 - 96	600
1 - 12 - 96	660	4 - 11 - 96	312	2 - 10 - 96	400
2 - 12 - 96	2280			2 - 11 - 96	2000
4 - 12 - 96	3760			3 - 11 - 96	270
1 - 1 - 97	2800			4 - 12 - 96	510

USULUTAN

2 - 10 - 96	8400	3 - 8 - 96	160		
4 - 10 - 96	16100			4 - 10 - 96	3000
1 - 11 - 96	16650				
2 - 11 - 96	1400	2 - 11 - 96	320		
4 - 11 - 96	32620	4 - 11 - 96	740		
1 - 12 - 96	45360				
4 - 12 - 96	1480				
3 - 3 - 97	750				
4 - 3 - 97	1800				

SAN MIGUEL

2 - 8 - 96	4735				
2 - 10 - 96	4720				
2 - 11 - 96	2000				
1 - 12 - 96	880				
3 - 12 - 96	1500				
4 - 12 - 96	680				
2 - 1 - 97	1120				

LA UNION

1 - 8 - 96	16000				
4 - 11 - 96	4480				

ANEXO 26

**PRODUCCIONES Y PERIODOS DE COSECHA DE MAIZ, FRIJOL Y ARROZ EN LAS TRES ZONAS DEL PAIS
COSECHA 1996/97**

MAIZ		FRIJOL		ARROZ	
FECHA COSECHA	PRODUCCION QQ	FECHA COSECHA	PRODUCCION QQ	FECHA COSECHA	PRODUCCION QQ
ZONA OCCIDENTAL					
4-9-96	15800				
4-10-96	11400			1-10-96	2400
1-11-96	4625	1-11-96	2700	3-10-96	3150
2-11-96	1440				
3-11-96	14985				
4-11-96	10200				
1-12-96	17739				
2-12-96	2520				
3-2-96	90				
ZONA CENTRAL					
4-3-96	1600				
2-7-96	19600	2-8-96	180	2-8-96	1500
4-8-96	1600	1-10-96	100		
2-9-96	1260	4-10-96	1924	2-9-96	400
3-9-96	18144			3-9-96	1440
4-9-96	20026			4-9-96	18400
2-10-96	84130			1-10-96	600
3-10-96	1800			2-10-96	400
4-10-96	28030				
1-11-96	4000			1-11-96	4200
2-11-96	14180	2-11-96	424	2-11-96	14690
3-11-96	1680	3-11-96	560	3-11-96	1170
4-11-96	9575	4-11-96	312	4-11-96	450
1-12-96	5574	1-12-96	240	4-12-96	510
2-12-96	2280				
4-12-96	6280				
1-1-97	2800				
1-3-97	240				
2-6-97	1500				

ZONA ORIENTAL						
1 - 8 - 96	16000					
2 - 8 - 96	4735		3 - 8 - 96	160		
2 - 10 - 96	13120		2 - 11 - 96	320	4 - 10 - 96	3000
4 - 10 - 96	16100		4 - 11 - 96	720		
1 - 11 - 96	16650					
2 - 11 - 96	3400					
4 - 11 - 96	37100					
1 - 12 - 96	46240					
3 - 12 - 96	1500					
4 - 12 - 96	2160					
2 - 1 - 97	1120					
3 - 3 - 97	750					
4 - 3 - 97	1800					

FUENTE BOLETA DE ENCUESTA

ANEXO 27

EL SALVADOR: RENDIMIENTOS INDIVIDUALES Y COLECTIVOS EN LAS COOPERATIVAS PRODUCTORAS DE
MAIZ, FRIJOL Y ARROZ. (Período 1996 - 97)

ZONA	MAIZ QQ/MZ		FRIJOL QQ/MZ		ARROZ QQ/MZ	
	Individual	Colectivo	Individual	Colectivo	Individual	Colectivo
Del País						
OCIDENTE	49.15	49.65	18	-	96	96
CENTRO	51.92	56.57	12.5	17.5	87.86	80.1
ORIENTE	47.3	55.6	19	-	-	100
PROMEDIO	49.45*	53.94*	16.5**	17.5**	91.93***	92.03***

FUENTE: BOLETA DE ENCUESTA 1997/98.

* promedio 51.69
 ** promedio 17
 *** promedio 91.98

A N E X O 28

COMERCIALIZACION DE GRANOS POR COMPRADOR, LUGAR DE VENTA Y PRECIO EN LAS TRES ZONAS DEL PAIS (1996-97)

ZONA	TIPO DE GRANO	TIPO DE COMPRADOR	LUGAR DE		PRECIO DE VENTA
			VENTA	PROPORCION	
OCCIDENTE	MAIZ	CONSUMIDOR	FINCA	100	13.75
		TRANSPORTISTA	FINCA	100	87.87
		MAYORISTA	FINCA	33.33	102.5
			PLAZA	66.73	80.0
	ARROZ	TRANSPORTISTA	FINCA	100	92.5
CENTRO	MAIZ	CONSUMIDOR	FINCA	100	107.3
		TRANSPORTISTA	FINCA	93.75	96.6
			PLAZA	6.25	85.5
			FINCA	75	95
		MINORISTA	PLAZA	100	75
	FRIOJ	CONSUMIDOR	FINCA	100	500
		TRANSPORTISTA	PLAZA	33.3	600
			FINCA	66.7	533.3
	ARROZ	MAYORISTA	PLAZA	100	400
	ORIENTE	MAIZ	MAYORISTA	FINCA	100
TRANSPORTISTA			FINCA	100	112.5
TRANSPORTISTA			FINCA	50	104.5
			PLAZA	50	105
			PLAZA	100	85
FRIOJ		MINORISTA	PLAZA	75	100
		FINCA	25	112.5	
		MAYORISTA	PLAZA	100	475
ARROZ		MINORISTA	PLAZA	100	425
TRANSPORTISTA		FINCA	100	80	

FUENTE : BOLETA DE ENCUESTA 1997/98

ANEXO 29

TIPOS DE ESTRUCTURAS Y CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO QUE POSEEN LAS COOPERATIVAS DEL SECTOR REFORMADO.

TIPO DE ESTRUCTURAS	NUMERO DE ESTRUCTURA QQ.	CAPACIDAD POR ESTRUCTURA QQ	CAPACIDAD TOTAL QQ	CANTIDAD ALMACENADA QQ
SILO	2	1000	2000	
SILO	2	30	60	
SILO	4	50	200	
BODEGA	1	800	800	
SILO	172	18	3096	2150
SILO	2	36	72	
SILO	5	200	1000	1000
SILO	3	50	150	150
BODEGA	3	1000	3000	1200
SILO	15	400	6000	5000
SILO	2	16	32	26
SILO	20	18	360	
SILO	2	200	400	400
SILO	8	100	800	800
SILO	3	50	150	150
SILO	2	35	70	70
SILO	5	100	500	
SILO	2	600	1200	
SILO	10	500	5000	
SILO	40	18	720	
SILO	17	18	306	
SILO	2	100000	200000	
SILO	12	200	2400	100
SILO	4	80	320	
SILO	5	500	2500	
SILO	60	20	1200	
TOTALES	403		232336	11096

FUENTE : BOLETA DE ENCUESTA 1997/98

A-30

CAPACIDAD DE TRANSPORTE DE LAS COOPERATIVAS

COSECHA 1996 - 1997

CAPACIDAD EN TONELADAS	NUMERO DE VEHICULOS	PORCENTAJE DE VEHICULOS	COOPERATIVAS CON VEHICULOS
1.5	23	28.01	19
3	6	7.32	2
6	4	4.91	4
8	28	34.15	16
11	17	20.73	4
15	3	3.66	1
30	1	1.22	1
TOTAL	82	100	47

FUENTE BOLETA DE ENCUESTA 1997 - 98

ZONA OCCIDENTAL

Sonsonate	Sonsonate	2	2	1	3	
Jijutla	Jijutla	2.5		5	5	
Santo Domingo Guzmán	Sonsonate	2	7	6	13	
Ahuachapan	Ahuachapan	2.5	8	7	15	
Ahuachapan	Atiquizaya	2.5	8	7	15	
Caluco	Sonsonate	1.5	14	1	2	17
Sonsonate	Sonsonate	1.5	9	1	10	20
Tacuba	Ahuachapan	2.5	18	3	21	
Tacuba	Ahuachapan	3.5	18	3	21	
Acajutla	Sonsonate	2.5	18	5	23	
Acajutla	Sonsonate	2.5	18	5	23	
Guaymango	Sonsonate	5	32	8	40	
Guaymango	Sonsonate	4	35	10	45	
San Francisco Menéndez	Sonsonate	5	58	6	64	

ZONA ORIENTAL

Jiquilisco	Jiquilisco	2.5	4		4
Jiquilisco	Jiquilisco	3	4	2	6
Usulután	Usulután	3.5	3	3	6
Quelepa	San Miguel	2.5	5	2	7
Jiquilisco	Usulután	2.5	6	2	8
San Miguel	San Miguel	2.5		10	10
Concepción Batres	Villa Tránsito	2.5	10	1 ½	11 ½
San Miguel	San Miguel	2.5	6	6	12
Conchagua	La Unión	2.7	12		12
San Miguel	San Miguel	2.5	6	8	14
San Miguel	San Miguel	2.5	8	6	14
Jiquilisco	Usulután	2.5	10	8	18
San Miguel	San miguel	1.75	20	3	23
Jucatan	Usulután	3	16	16	32
Mercedes	San Miguel	2.5	35	12	47
Umaña					
Jiquilisco	San Vicente	2.5	40	16	56
Jiquilisco	San Salvador	3	80	12	92
JUQUILISCO	SAN SALVADOR	4	91	1	92

FUENTE : BOLETA DE ENCUESTA 1997/98

ANEXO 32

NUMERO DE NEGOCIACIONES POR MES Y AÑO PARA LOS CULTIVOS DE MAIZ
ARROZ Y FRIJOL EN LA FORMA TRADICIONAL Y A TRAVES DE LA BOLPROES
AÑOS 1996 - 97

MES	AÑO	MAIZ		FRIJOL		ARROZ		
		No. NEGOCIACIONES TRADICIONAL	BOLSA	No. NEGOCIACIONES TRADICIONAL	BOLSA	No. NEGOCIACIONES TRADICIONAL	BOLSA	
ENERO	1		1					
FEBRERO			1		1			
MARZO				4				
ABRIL		9	1					
MAYO								
JUNIO					2	1		
JULIO		9						
AGOSTO	1		10	2		1		
SEPTIEMBRE	3		4		59	4		
OCTUBRE	13			2		5	1	
NOVIEMBRE	6	14	12	4		10		
DICIEMBRE		23		3		1		
ENERO	1	11	2	3	145		5	
FEBRERO		4		1	579	1	1	
MARZO		3			4		6	
ABRIL		9	5					
MAYO			2	1				1
JUNIO				1				7
JULIO		9	1	1				
AGOSTO			15					
SEPTIEMBRE	1							
OCTUBRE								
NOVIEMBRE	7				10		4	
DICIEMBRE			2					
TOTAL		82	56	15	800	22	25	

FUENTE : BOLETA DE ENCUESTA 1997/98

ANEXO 33
PRECIOS PAGADOS POR QUINTAL DE MAIZ, FRIJOL Y ARROZ A TRAVES DE LA
BOLSA AGROPECUARIA EN LOS AÑOS 1996-97

1996	MAIZ			FRIJOL			ARROZ		
	MAXIMO	MINIMO	MEDIO	MAXIMO	MINIMO	MEDIO	MAXIMO	MINIMO	MEDIO
ENERO	74.5	74.5	74.5	123.70	123.70	123.70	237.57	237.57	237.57
FEBRERO	95.10	95.10	95.10	120.50	120.50	120.50	237.84	237.84	237.84
MARZO	118.5	83	96.3	123.70	123.70	123.70	238.41	238.11	238.11
ABRIL	118.08	82.58	95.88	126.9	126.90	126.90	238.38	238.38	238.38
MAYO	117.66	82.16	95.46	130.1	130.10	130.10	238.65	238.65	238.65
JUNIO	149.50	148.25	148.87	146	146	146	238.92	238.92	238.92
JULIO	149.08	147.83	148.45	149.2	149.2	149.2	239.19	239.19	239.19
AGOSTO	148.66	147.41	148.03	152.4	152.4	152.4	239.46	239.46	239.46
SEPTIEMBRE	174.50	138	156.25	490	490	490	239.73	239.73	239.73
OCTUBRE	174.08	137.58	155.81	493.2	493.2	493.2	240	240	240
NOVIEMBRE	117	114.50	115.75	496.4	496.4	496.4	239.73	239.73	239.73
DICIEMBRE	116.58	114.08	115.33	450	437	446.95	239.46	239.46	239.46
1997									
ENERO	130	106	114	550	469	509.90	245.73	239.73	242.49
FEBRERO	129.58	105.58	113.58	550	477	509.75	134.25	134.25	134.25
MARZO	129.16	105.16	113.16	424	412	416.25	245	240	243.66
ABRIL	128.74	104.74	112.74	427.2	415.2	419.45	244.73	239.73	243.39
MAYO	89.75	59.75	82.75	430.4	418.4	422.65	244.44	239.46	243.12
JUNIO	90.95	90.25	90.25	433.6	421.6	425.85	246.5	240.5	242.83
JULIO	94	94	94	436.8	424.8	429.05	246.23	240.23	242.56
AGOSTO	116.40	77.20	110.81	440	428	432.25	245.96	239.96	242.29
SEPTIEMBRE	115.98	77.38	110.39	493.2	431.2	435.45	245.69	239.69	242.02
OCTUBRE	96.30	96.30	96.30	446.4	414.4	438.65	245.42	239.42	241.75
NOVIEMBRE	95.88	95.88	95.88	409	299.5	302.90	241	216	217.7
DICIEMBRE	66.50	66.50	66.50	314.2	302.7	306.10	240.73	235.73	237.45

FUENTE: BOLETA DE ENCUESTA 1997/98

ANEXO 34

PRECIOS PAGADOS POR QUINTAL DE MAIZ, ARROZ Y FRIJOL A TRAVES DEL SISTEMA TRADICIONAL EN LOS AÑOS 1996 - 97

1996	MAIZ			FRIJOL			ARROZ		
	MAXIMO	MINIMO	MEDIO	MAXIMO	MINIMO	MEDIO	MAXIMO	MINIMO	MEDIO
ENERO	132.92	132.92	132.92	500	500	500	100.9	100.9	100.9
FEBRERO	129.28	129.28	129.28	514.28	514.28	514.28	101.59	101.59	101.59
MARZO	125.64	125.64	125.64	528.56	528.56	528.56	102.28	102.28	102.28
ABRIL	122	122	122	542.84	542.84	542.84	102.97	102.97	102.97
MAYO	125.64	125.64	125.64	557.12	557.12	557.12	103.66	103.66	103.66
JUNIO	129.28	129.28	129.28	571.40	571.40	571.40	104.35	104.35	104.35
JULIO	132.92	132.92	132.92	585.68	585.68	585.68	105.31	105.31	105.31
AGOSTO	100	100	100	450	400	425	106	106	106
SEPTIEMBRE	105	75	90	464.28	414.28	439.28	95	75	88.35
OCTUBRE	105	75	90.97	450	450	450	105	80	89
NOVIEMBRE	125	65	92.12	500	400	465	120	84.66	98.1
DICIEMBRE	100	70	91.64	450	500	550	150	100	100
1997									
ENERO	135	80	101.5	600	500	550	99.31	99.31	99.31
FEBRERO	120	25	101.66	500	500	500	97	97	97
MARZO	140	85	111.66	514.28	514.28	514.28	96.31	96.31	96.31
ABRIL	120	100	107.5	528.56	528.56	528.56	95.62	95.62	95.62
MAYO	112.5	100	106.25	502.84	542.84	542.84	94.93	94.93	94.93
JUNIO	116.14	103.64	109.89	557.12	557.12	557.12	94.24	94.24	94.24
JULIO	112.5	112.5	112.5	571.40	571.40	571.40	93.55	93.55	93.55
AGOSTO	116.14	116.14	116.14	585.68	585.68	585.68	92.86	92.86	92.86
SEPTIEMBRE	52.33	52.33	82.33	599.96	599.96	599.96	92.17	92.17	92.17
OCTUBRE	85.97	85.97	85.97	614.24	614.24	614.24	91.48	91.48	91.48
NOVIEMBRE	89.61	89.61	89.61	628.52	628.52	628.52	90.79	90.79	90.79
DICIEMBRE	93.25	93.25	93.25	642.80	642.80	642.80	90.10	90.10	90.10

FUENTE : BOLETA DE ENCUESTA 1997/98

