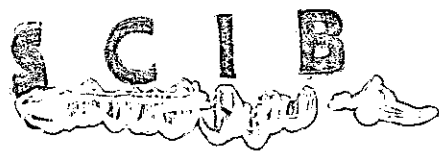


BP
338.17
C 889

ES. 1



CANAL CORTO DE COMERCIALIZACION DE
PRODUCTOS AGRICOLAS EN LA ZONA DE
"MARIALABAJA"

VERA CRUZ ESPITIA
||
ESMERALDA VASQUEZ

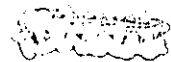


BIBLIOTECA UNIVERSITARIA
Farrá M. de Madrid
Delegación de España

UNIVERSIDAD DE CARTAGENA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
PROGRAMA DE ECONOMIA

58740.

CARTAGENA, 1985





Universidad de Cartagena
CARTAGENA-COLOMBIA
(Sur América)

2

Cartagena, 2 de diciembre de 1985

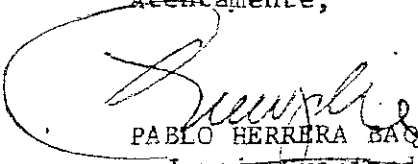
Señores
MIEMBROS COMITE DE GRADUACION
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Cartagena,
E. S D

Leí y analicé con detenimiento el estudio intitulado "CANAL CORTO DE COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRICOLAS EN LA ZONA DE MARIALABAJA", presentado por las egresadas: Esmeralda Vásquez y Vera Cruz Espitia. Para mi es un estudio bien llevado en todo lo que respecta al material de investigación que necesitaron las egresadas para culminar un buen trabajo.

Tengo conciencia de que no fue fácil la labor, pues conozco la cantidad de obstáculos que se presentan cuando se quiere llevar a cabo un trabajo de esta naturaleza.

Estoy cierto de que ellas alcanzaron el objetivo que se propusieron, por lo tanto, lo doy como idóneo para optar el título de Economistas.

Atentamente,


PABLO HERRERA BAQUERO
Jurado Examinador

PHB/cmt

Cartagena, 2 de Diciembre de 1.985.

Señores Miembros
COMITE DE GRADUACION
Facultad Ciencias Económicas
Universidad de Cartagena
C i u d a d.

Apreciados señores :

Me permito recomendar de la manera más respetuosa el trabajo titulado " Canal Corto de Comercialización de Productos Agrícolas en la Zona de Maríalabaja ", como admisible en su forma y contenido para que la República de Colombia por intermedio de la Universidad de Cartagena y la Facultad de Ciencias Económicas otorgue el grado de Economistas a las señoritas VERA CRUZ ESPITIA Y ESMERALDA VASQUEZ BARRAS.

En la presente investigación se aprecia la acuciosidad de sus autoras ante la problemática de la comercialización de los productos agrícolas, que son por demás fuente importantísima de generación de riqueza nacional, combinada con la utilización de sistemas cooperativos de asociación benéficos de aplicar en economías como la nuestra.

Agradezco la confianza depositada en mí por los directivos de la Facultad para la evaluación de este trabajo.

Atentamente:



SHIRLEY PORRAS CONTRERAS
Jurado Examinador

Cartagena, Octubre 15 de 1985

Señores
MIEMBROS COMITE DE GRADUACION
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Cartagena
Ciudad

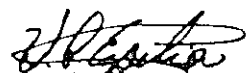
Distinguidos Señores:

Anexo a la presente hacemos entrega en original y dos copias nuestro trabajo de grado titulado "CANAL CORTO DE COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS - AGRICOLAS EN MARIALABAJA" para su aprobación definitiva.

El anteproyecto se modificó en los siguientes apartes:

1. Los capítulos 4 "Oferta" y 5 "Demanda" se agruparon en uno denominado Análisis del Mercado, ya que, consideramos hacer el análisis conjunto de las fuerzas opuestas que determinan el mercado, sin variar el contenido planteado en los capítulos citado arriba.
2. Se excluyó el capítulo #9 "Evaluación del Proyecto", por considerar que nuestro estudio servirá de base para un futuro estudio que determina la factibilidad del montaje de una cooperativa que agrupa a productores y consumidores, correspondiendo en este estudio hace la evaluación del proyecto desde el punto de vista de su tamaño, localización, análisis financiero y beneficio social para sus asociados; en consecuencia el objetivo específico: Evaluación Económica de la viabilidad de la implantación del canal Productor-Cooperativa-Consumidor no se logre en el presente trabajo.

Atentamente,


VERA CRUZ ESPITIA


ESMERALDA VASQUEZ B.

5

Cartagena, 16 de octubre de 1985

Señores
MIEMBROS COMITE DE GRADUACION
Facultad de Ciencias Económicas
E. S. D.

Distinguidos Profesores:

Presentan hoy a consideración del Honorable Comité de Graduación del Programa de Economía VERA CRUZ ESPITIA y ESMERALDA VASQUEZ BARRAS su trabajo de investigación "CANAL CORTO DE COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRICOLAS EN LA ZONA DE MARIALABAJA" para optar el título de Economistas.

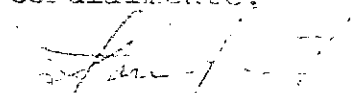
Tan interesante investigación tiene origen en la problemática que tradicionalmente ha envuelto la comercialización de los productos agrícolas que provienen de la rica zona de Marialabaja. Dichos productos están sustentados para su distribución en una estructura de comercialización que en nada concilia los esfuerzos llevados a cabo por los productores y los intereses de los consumidores. Entre ambos se forma una red de intermediarios que perjudican ostensiblemente tanto a productores como a consumidores finales.

La presente investigación ilustra con creces esta situación y presenta como alternativa de solución la creación de un canal corto de comercialización puesta de manifiesto en una cooperativa de productores que sería a la vez la comercializadora de sus propios productos.

La prefactibilidad de tan importante proyecto demostrada en el estudio y análisis de la información recolectada, es un aliciente para VERA CRUZ y ESMERALDA de misión cumplida como último requisito académico para con la Facultad de Ciencias Económicas.

Felicito a tan distinguidas egresadas y les deseo el mejor de los éxitos en su vida profesional.

Cordialmente,


CLAUDIO OSORIO LENTINO
Presidente de Tesis

6

TABLA DE CONTENIDO

	PAGINA
INTRODUCCION	1
1. CARACTERISTICAS DE LA ZONA	3
1.1. BREVE RESEÑA HISTORICA SOBRE LOS CULTIVOS DE MARIALABAJA	3
1.2. CARACTERISTICAS DEMOGRAFICAS Y GEOGRAFICAS	6
1.2.1. DEMOGRAFICAS	6
CUADRO No. 1. PROYECCIONES DE LA POBLACION Y DISTRIBUCION POR GRUPOS DE EDADES EN EL MUNICI- PIO DE MARIALABAJA	6
GRAFICO No. 1. DISTRIBUCION DE LA POBLACION POR GRUPOS DE EDADES	8
1.2.2. GEOGRAFICAS	9
1.2.2.1. LOCALIZACION	9
1.2.2.2. LIMITES	9
1.2.2.3. VIAS DE COMUNICACION	9
1.2.2.4. TOPOGRAFIA	10
1.3. CARACTERISTICAS TECNICAS DE LA REGION	11
2. SITUACION ACTUAL	14
2.1. ORGANIZACION COMERCIAL	14
2.2. ORGANIZACION DE LA PRODUCCION	16

7

	PAGINA
2.2.1. DIFERENTES CANALES DE DISTRIBUCION	18
2.2.1.1. PRODUCTOR-MAYORISTA- DETALLISTA-CONSUMIDOR	19
2.2.1.2. PRODUCTOR-MAYORISTA-CONSUMIDOR	19
2.2.1.3. PRODUCTOR-DEALLISTA-CONSUMIDOR	20
2.3. VENTAJAS DE LA SITUACION ACTUAL	20
2.4. DESVENTAJAS	21
3. PRODUCCION	22
3.1. ZONA DE PRODUCCION	22
3.1.1. ZONA 1 - PLANA	22
3.1.1.1. CARACTERISTICAS	22
CUADRO No. 2. CLASIFICACION DE TIERRAS PARA RIEGO	23
CUADRO No. 3. LOCALIZACION Y AREAS DEL DISTRITO	25
CUADRO No. 4. AREA TOTAL Y BENEFICIADA POR ZONAS DE OPERACION	26
3.1.1.2. CULTIVO PRINCIPAL	27
CUADRO No. 5. TENENCIA DE LA TIERRA POR RANGO EN EL DISTRITO - A DIC. - 1983	28
CUADRO No. 6. UTILIZACION DE MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA POR ACTIVIDAD	31
CUADRO No. 7. VALORES Y COSTOS DE PRODUCCION DEL CULTIVO DE ARROZ	32

CUADRO No. 8. RESULTADOS ECONOMICOS DE CULTIVO DE ARROZ RIEGO 33

GRAFICO No.2. PARTICIPACION PORCENTUAL EN LOS COSTOS DE PRODUCCION-CULTIVO DE ARROZ- DE LOS DIFERENTES RUBROS DEL PROCESO PRODUCTIVO 34

CUADRO No.9. VALORES Y COSTOS DE PRODUCCION DEL PLATANO 39

CUADRO No.10. RESULTADO ECONOMICOS DEL CULTIVO DE PLATANO 40

GRAFICO No.3. PARTICIPACION PORCENTUAL EN LOS COSTOS DE PRODUCCION-CULTIVOS DE PLATANO 41

3.1.1.3. CULTIVOS SECUNDARIOS 42

3.1.1.4. SISTEMAS DE CULTIVO 45

CUADRO No.11. VALORES Y COSTOS DE PRODUCCION DEL CULTIVO DE MAIZ 46

CUADRO No. 12. RESULTADOS ECONOMICOS DEL CULTIVO DE MAIZ 47

CUADRO No. 13. VALORES Y COSTOS DE PRODUCCION DEL CULTIVO DE YUCA 48

CUADRO No. 14. RESULTADOS ECONOMICOS DEL CULTIVO DE YUCA 49

3.1.1.5 AREAS CULTIVADAS / 50

CUADRO No. 15. DESARROLLO AGROPECUARIO POR TRAMOS Y ZONAS EN HECTAREAS 1983 50

3.1.1.6. AREA POTENCIAL A CULTIVAR 51

3.1.1.7. AREA NO CULTIVADAS 52

3.1.2. ZONA II- VEREDAL O DE LADERAS 52

3.1.2.1. CARACTERISTICAS 52

CUADRO No. 16. FORMA DE TENENCIA DE LA PROPIEDAD DE LA TIERRA 54

3.1.2.2. CULTIVO PRINCIPAL 55

3.1.2.3. CULTIVO SECUNDARIO 56

3.1.2.4. SISTEMAS DE CULTIVO 56

3.1.2.5. AREAS CULTIVADAS 58

3.1.2.6. AREAS POTENCIALMENTE A CULTIVAR 58

3.1.2.7. AREAS NO CULTIVADAS 58

4. ANALISIS DEL MERCADO 59

4.1. CARACTERISTICAS 59

4.2. ORGANIZACION 62

4.2.1. ESTRUCTURA 63

4.2.2. FLUJOS GEOGRAFICOS Y CANALES DE COMERCIALIZACION 64

4.2.2.1. EL ARROZ 64

DIAGRAMA No. 1A. DISTRIBUCION PORCENTUAL DE EXCE-

	PAGINA
DENTES DE COMERCIALIZACION A TRAVES DE LOS DIFERENTES CANALES ENTRE EL PRODUCTOR Y EL CONSUMIDOR FINAL DEL ARROZ	66
DIAGRAMA No. 1B. FLUJO GEOGRAFICO DEL VOLUMEN COMERCIALIZABLE DE ARROZ PADDY-TON./AÑO	67
4.2.2.2. EL MAIZ	68
4.2.2.3. LA YUCA	68
DIAGRAMA No. 2A. DISTRIBUCION PORCENTUAL DE COMERCIALIZACION A TRAVES DE LOS DIFERENTES CANALES ENTRE EL PRODUCTOR Y EL CONSUMIDOR FINAL DEL MAIZ	69
DIAGRAMA No. 2B. FLUJO GEOGRAFICO DEL VOLUMEN COMERCIALIZABLE DE MAIZ - TON/AÑO	70
4.2.2.4. EL ÑAME	71
DIAGRAMA 3A. FLUJO GEOGRAFICO DEL VOLUMEN COMERCIALIZABLE DE LA YUCA TON/AÑO	72
DIAGRAMA 3B. FLUJO GEOGRAFICO DEL VOLUMEN COMERCIALIZABLE DEL ÑAME- TON/AÑO	73
4.2.2.5. EL PLATANO	74
DIAGRAMA No. 4A. DISTRIBUCION PORCENTUAL DE EXCEDENTES DE COMERCIALIZACION A TRAVES DE LOS DIFERENTES CANALES ENTRE EL PRODUCTOR Y EL CONSUMIDOR FINAL DEL PLATANO - TON/AÑO.	76



DIAGRAMA 5B. FLUJO GEOGRAFICO DEL VOLUMEN CO- MERCIALIZABLE DEL PLATANO	77
5. DETERMINACION DE PRECIOS	80
5.1. INCIDENCIAS DE LAS POLITICAS GUBERNAMENTALES EN RELACION CON EL CREDITO Y LOS PRECIOS DE SUSTEN- TACION DEL IDEMA	83
5.2. EL SISTEMA DE ALMACENAMIENTO	85
5.3. SISTEMA DE DISTRIBUCION (TRANSPORTE)	86
6. LINEAS DE CREDITO ✓	88
6.1. LINEAS DE CREDITOS EXISTENTES	89
6.2. ENTIDADES CREDITICIAS Y SUS PROGRAMAS DE CREDITO	90
7. CANAL: PRODUCTOR-COOPERATIVA-CONSUMIDOR ✓	94
7.1. UBICACION GEOGRAFICA	96
7.2. CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA (COOPERATIVA) ✓	96
7.3. ORGANIZACION	97
7.3.1. ORGANIGRAMA	97
7.3.2. FUNCIONES GENERALES	98
7.4. MERCADEO	99
7.4.1. COMPRAS	99
7.4.2. ALMACENAMIENTO	100
7.4.3. TRANSPORTE	101
7.4.4. VENTAS	101

12

	PAGINA
7.4.5. PRECIOS	102
8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	103
BIBLIOGRAFIA.	
APENDICE	
ANEXOS	

INTRODUCCION

Este trabajo fué hecho con el fin de analizar el sistema actual de comercialización de productos agrícolas en la Zona de Maríalabaja y el mercado que ofrece la ciudad de Cartagena para los mismos; además el sistema de comercialización que se ofrece como alternativa de solución a los problemas que actualmente se han detectado en el mercadeo de estos productos, como es la utilización del canal Productor-cooperativa- consumidor; puesto que es un canal que aunque no solucione en su totalidad los problemas, sí ofrece una mejora en las relaciones Productor - Consumidor y sobre todo se busca el abaratamiento de estos productos, el presente trabajo lleva precisamente este objetivo.

En general se dedicó a la investigación de las condiciones del pequeño productor de la zona de Maríalabaja en cuanto a sus condiciones técnicas, económicas y humanas y de la opinión de los consumidores respecto a diversos aspectos como: precio, calidad, higiene, etc. de los productos con el fin de poder lanzar un juicio objetivo que muestre la realidad del mercado en cuanto a la oferta y demanda se refiere.

No está dedicado el estudio a todos los productos agrícolas, sino que se han escogi-

do algunos por la sencilla razón de que tienen una gran demanda y además la Zona en estudio los cultiva en cantidades considerables y son los siguientes: maíz, yuca, plátano, arroz y ñame.

Estamos seguras que este trabajo contribuirá a mejorar las condiciones de productores y consumidores, de llevarse este a la práctica y no quedarse sólo a nivel de idea.

0.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Al pasar los productos agrícolas por productor-mayorista-detallista-consumidor, los márgenes de comercialización se incrementan y como consecuencia el precio final al consumidor es muy alto y el margen de utilidad para el producto es muy bajo.

0.2. DELIMITACION DEL PROBLEMA

0.2.1. FORMAL

En el tiempo: Nuestro estudio comprenderá el análisis de las situaciones que se han dado en el período de 1979 hasta 1983.

En el espacio: Se analizará la Zona de producción de Maríalabaja y zona de con-



sumo de Cartagena.

0.2.2. MATERIAL

Variables dependientes.

0

Utilidad al productor

Precio al consumidor.

Variable Independiente.

Canal productor-cooperativa- consumidor.

0.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

0.3.1. GENERAL

La reducción de intermediarios creando un canal directo de comercialización cuya función será de beneficio social y económico tanto para productores como para consumidores.

0.3.2. ESPECIFICOS.

1. Describir en forma general las características de la región en estudio.
2. Demostrar la necesidad de un cambio en la organización comercial y productiva.
3. Analizar la potencialidad de la producción para evaluar su alcance en el mercado.
4. Analizar las ventajas para el productor o el agricultor al vender sus productos en un mercado más abierto (demanda amplia).
5. Analizar alternativas para que los productos lleguen al consumidora precios bajos.
6. Evaluar el flujo de ayuda financiera para lograr una mayor producción.

0.4. IMPORTANCIA

La importancia de este estudio radica en demostrar la eficiencia de un canal corto de comercialización que va a reportar beneficios tanto para los productores, como para los consumidores, o lo que es lo mismo que lleva un beneficio social y económico.

Los consumidores tendrán la oportunidad de que el poder adquisitivo de sus ingresos sea mayor, puesto que al reducirse gran parte de los costos que encarecen el producto, estos podrán adquirirse a un precio más accesible, habría mejores posibilidades de tener al alcance productos de buena calidad.

Se expondrá la necesidad de que el pequeño productor que carece de recursos - económicos suficientes y cuyos conocimientos del mercado son muy escasos, pueda entrar a defenderse contra los acaparadores y mayoristas que nunca fijan un precio justo a su producto y el cual se ven obligados a aceptar puesto que han dedicado todo un tiempo a la siembra, cosecha, transporte y necesitan de esos ingresos que generalmente es con lo único que cuentan para su subsistencia.

Concluyendo, la importancia se observa en diversos aspectos, porque se facilita la accesibilidad al mercado del pequeño productor, se mejora su ingreso y por consiguiente sus condiciones de vida; el consumidor tiene la oportunidad de aumentar su canasta familiar de mejorar la cantidad y calidad de los productos que consume, su nivel alimenticio sin duda alguna se elevaría y por consiguiente la salud en toda la población.

0.5. FORMULACION DE LA HIPOTESIS

0.5.1. HIPOTESIS GENERAL

En el mercadeo de productos agrícolas, la creación de mecanismos adecuados de comercialización, conlleva a una mejor oferta del productor y a una mejor satisfacción del consumidor.

0.5.2. HIPOTESIS DE TRABAJO

La creación del canal Productor-Cooperativa-Consumidor ofrecería mayores márgenes de utilidad para el productor y bajos precios al consumidor final.

0.6. OPERACIONALIZACION DE LA HIPOTESIS

0.6.1. DEFINICIONES CONCEPTUALES

UTILIDAD AL PRODUCTOR

Aquella que le queda al productor después de haber deducido los costos directos e indirectos de la producción.

PRECIOS AL CONSUMIDOR

Cantidad de dinero que debe pagar el consumidor para adquirir el bien, este precio es igual al valor agregado, puede ser establecido entre otros por el gobierno o por las leyes de oferta y demanda, por la competencia o establecido por el productor teniendo en cuenta los costos más un margen de utilidad.

CANAL PRODUCTOR-COOPERATIVA-CONSUMIDOR

Flujo a través del cual pasan los productos utilizando un solo intermediario, hasta llegar al consumidor final.

0.6.2. DEFINICIONES OPERATIVAS

VARIABLES DEPENDIENTES

INDICADORES

Precios

Precios pagados al pequeño agricultor por kilos, según especies.

Precios pagados al agricultor industrial por toneladas según especies.

Precios pagados al mayoreo por kilos según especies.

Precios pagados al detalle, por kilos, según especies.

Precios según especies por expendios.

Utilidad

Utilidad marginal de los productos agrícolas, es decir, el aumento o disminución de la utilidad total que acompaña a un aumento o disminución de la oferta.

Márgenes de comercialización para el detallista y mayoristas.

VARIABLES INDEPENDIENTE

INDICADORES

Canal Productor-Cooperativa-Consumidor.

Concentración - igualación-dispersión.

0.7. MARCO TEORICO

Para iniciar la teoría en este estudio, es indispensable tratar el tema de la producción que se define como aquella actividad que sirve para satisfacer necesidades humanas e incluye los esfuerzos de todos los servicios y ocupaciones profesionales, además del transporte, almacenamiento, venta al por mayor y venta al por menor.

La mejoría en el nivel de vida de una comunidad se basa en el aumento de la producción, cuyo volumen depende principalmente de la cantidad y calidad de las materias primas, del trabajo y del equipo; del grado de conocimiento técnico; de la calidad de las organizaciones políticas y económicas.

En la mercadotecnia de productos agrícolas debido a la mayor importancia del proceso de concentración el canal de distribución puede resultar más largo y requerir mayor número de intermediarios.

Las facilidades de transporte y almacenamiento deben proporcionarse en cantidad suficiente para manejar las grandes cantidades del período culminante de la temporada, a pesar de que estas cantidades no se utilizarán durante una considerable parte del año. La financiación también debe estar disponible sobre la base de temporada.

La agricultura todavía es esencialmente una industria en pequeña escala, en contraste con la situación que prevalece en la fabricación. La ocupación principal

del granjero es producir, y frecuentemente no dispone del tiempo, la habilidad ni el conocimiento para mercadear eficazmente. Estas condiciones estorban al agricultor individual en sus esfuerzos para mercadear y dan lugar al desarrollo del intermediario y de las asociaciones cooperativas en la compra venta de productos de granja. El agricultor individual raras veces es capaz de influir en la demanda de su producto. Sus medio económicos son muy limitados y su producción muy pequeña para justificar el esfuerzo. En vista de que los productores están ubicados a una distancia considerable de los centros de consumo y de que cada granjero produce una cantidad relativamente pequeña del producto, se hace necesario tener un sistema de mercadeo que concentre pequeñas cantidades de productos agrícolas con el fin de formar lotes más grandes, para enviarlos a centros de elaboración y de consumo. Con objeto de satisfacer las necesidades de la población con respecto a alimentos, y para poder suministrar materias primas a las plantas manufactureras, es necesario concentrar los productos agrícolas donde sean fácilmente accesibles para el consumo o para ser elaboradas. La producción de temporada de los productos agrícolas hace más difícil su compra-venta y aumenta el trabajo que se realiza para el proceso de ajuste. Por consiguiente, debe haber suficientes facilidades de almacenamiento para hacerse cargo de toda la cosecha, ventajas que se utilizarán íntegramente sólo durante un corto lapso después de la cosecha.

La mayor parte de la demanda de los productos agrícolas es relativamente invariable. Si el producto escasea, es probable que su precio suba rápidamente. Si la producción es grande, sin embargo, el precio tendrá que reducirse bastante, para reti-

rar las existencias del mercado. Hay un límite para la cantidad de alimentos que consumir y de ahí las posibilidades que tiene la creación de la demanda. Esto está en contraste con la mayor parte de los bienes de consumo, para los cuales la demanda es más elástica. El problema que presenta más dificultades en la agricultura parece ser el de la estabilidad de precios, especialmente la tendencia hacia precios bajos, como resultado del caso frecuente de la disponibilidad de un gran abastecimiento de artículos en el mercado.

La fijación de precios tiene lugar especialmente en los mercados centrales. Es allí donde compradores y vendedores se reúnen y donde se encuentran las fuerzas de la oferta y la demanda. Se ha dicho que el ajuste de la demanda y la oferta es la función principal de los mercados centrales. Por tanto, los procesos de concentración, ajuste y dispersión convergen en los mercados mayoristas centrales. El canal standar, por lo que se mueven la parte de los productos agrícolas, comprende el empleo de uno o más intermediarios mayoristas. Generalmente, el productor vende a un almacenista local, quien, a su vez, vende a un depositario mayorista en el mercado central. Aunque resulta difícil determinar para un producto dado hasta qué punto se emplea el canal mayorista completo mercado local a mercado central a mercado de corredores, es cierto que la gran mayoría de los bienes de consumo agrícolas pasan por una parte de ellos.

Los productos agrícolas también pueden venderse directamente a los consumidores, eliminando así los intermediarios mayoristas y detallistas. El volúmen que se vende de esta manera representa, sin duda alguna, una proporción pequeña de la producción total de bienes de consumo agrícola.

El mercado directo de bienes de consumo agrícola es probable que se practique más ampliamente cuando los precios de granja están bajos o cuando la unidad de la granja es relativamente pequeña y está ubicada cerca de zonas muy pobladas. En estas circunstancias, el productor puede encontrar que los precios más altos recibidos por sus productos le compensarán por el tiempo y esfuerzo que ha dedicado a su venta. Al hacer su balance, sin embargo, el volúmen de los productos agrícolas también pueden venderse directamente a los consumidores, o sea, utilizando el canal Productor-Consumidor, cuyo objetivo principal es la eliminación de intermediarios para establecer un precio cómodo para el consumidor y una ganancia mayor para el productor, en otras palabras, que la mercadotecnia sea más directa, dando como resultado canales de distribución más cortos, el empleo de menos comerciantes y manejadores durante el proceso mercadotécnico, que es lo que se conoce con el nombre de Proceso de Integración Vertical en la agricultura.

Sin embargo existe la necesidad de conciliar las expectativas que con respecto al mercado de productos agrícolas tienen tanto productores como consumidores, una conciliación acorde con las necesidades de oferta y demanda, por que si analizamos la mercadotecnia de los productos agrícolas por el canal productor, consumi-

dor, pero en forma individual veríamos que no tiene ninguna ventaja puesto que el volúmen de productos agrícolas que se venden directamente al consumidor final, es relativamente pequeño. La mayor parte de los productores no quieren o pueden dedicar el tiempo requerido para vender directamente. Prefieren vender rápidamente, en pequeños lotes a los intermediarios, para regresar después a su trabajo. Por lo tanto para que esta comercialización arroje resultados satisfactorios se hace necesario que los pequeños productores se asocien en gremios y cooperativas puesto que de esta manera se forman lotes más grandes con una influencia mayor en el mercado; lo que no sería posible si lo hacen en forma aislada; las cooperativas estarían en condiciones de suministrar servicios de venta al agricultor, este hecho acompañado con el de tener transporte propio harían hasta posible pasar por alto los mercados centrales hasta cierto punto, ésto redundaría en una gran reducción de costo. En el caso de los productores el agrupamiento contribuirá a establecer conexiones de tipo geográfico, financiero y de transporte en general, de mercadotecnia. Teniendo en cuenta que la producción agrícola se hace por temporadas uniformemente, durante todo el año, se necesitan lugares donde almacenar éstos productos durante los períodos de escasez de la cosecha, teniendo el cuidado de conservar las condiciones que aseguren el mantenimiento del producto sin deteriorar su calidad.

En los mercados centrales no siempre se brindan las mejores condiciones de almacenamiento, higiene, etc., que aseguren al consumidor la calidad de estos productos. En cuanto al transporte los pequeños productores estarían manejando directamente este

inconveniente, puesto que serían propietarios de los medios de transporte y no tendrían que pagar por él, ahorrándose de esta manera un gran costo, que influye directamente en el precio del producto. Los consumidores tendrán la oportunidad de exigir calidades y cantidades de productos que satisfagan las necesidades de esa masa demandante.

Para la mayor parte de los productos agrícolas el proceso de ajuste, como también los de concentración y dispersión, ha sido descentralizado considerablemente y los mercados centrales han declinado bastante en importancia relativa y a menudo en importancia absoluta. El mercado central tuvo su desarrollo debido a la necesidad de concentrar los productos en grandes lotes para que resultara económico el embarque y porque las comunicaciones entre compradores y vendedores eran inadecuadas, en la actualidad se cuenta con transporte motorizado, el advenimiento de la radio ha permitido una diseminación más exacta y rápida de las noticias relativas a precios y abastecimientos, se han desarrollado estándares y calidades para muchos productos y los nuevos equipos de refrigeración redujeron la descomposición, todos estos acontecimientos han preparado el terreno para la descentralización.

En la fijación de precios a pesar de tener la influencia del mercado o mercados centrales, aquellos se ajustarán a otro tipo de requerimientos.

0.8. METODOLOGIA

El tipo de problema a investigar es descriptivo por cuanto se analizan los conceptos más importantes, que son de interés socio-económico.

El diseño de la investigación es de campo y bibliográfico porque recogeremos información ya elaborada y de campo por cuanto se debe tener más contacto con la realidad para corroborar la veracidad de la información.

La observación será de lectura activa y a través de encuestas.

Se utilizarón cuadro de los cuales sacamos las conclusiones pertinentes.



BIBLIOTECA UNIVERSITARIA
Fernández de Madrid
Universidad de Zaragoza

1. CARACTERISTICAS DE LA ZONA

1.1. BREVE RESEÑA HISTORICA SOBRE LOS CULTIVOS DE MARIALABAJA

② Antes del año 1961, la tierra en el Municipio de Marialabaja estaba en manos de grandes propietarios quienes se dedicaban a la explotación de la ganadería extensiva sin técnica alguna, por lo que la agricultura fué básicamente de cultivos a nivel de subsistencia (pancoger), es decir, era una economía agrícola - consuntiva por lo tanto el comercio se efectuaba a baja escala con algunos productos básicos que no llegan a tener importancia comercial, destacándose los siguientes:

Arroz:

Se cultivaba en pequeñas parcelas, especialmente por arrendatarios, sin técnica alguna, utilizando mano de obra familiar. No se empleaba ninguna clase de maquinaria, la semilla se sembraba con recatón y era de baja calidad; por lo tanto el cultivo no ofrecía un buen rendimiento.

Plátano:

Junto con el arroz son los cultivos propios de la región. Se cultivaba en parcelas de regular tamaño con fines de subsistencia y algunas con carácter comercial, pero con poca importancia.

Yuca:

Un producto básico en la alimentación de los pobladores del Municipio se cultivaba en pequeñas parcelas sin emplear ninguna técnica y el rendimiento era bajo.

Maíz:

A pesar de ser un producto importante en la alimentación, no se encontraba muy extendido. Se sembraba en pequeñas parcelas sin ninguna técnica, en ningún caso llegó a tener importancia comercial.

Ñame:

Es un cultivo que tiene marcada influencia en la alimentación del pueblo Bolivarense. Sin embargo las plantaciones eran escasas y su presencia se limitó a pequeñas parcelas cerca los centros urbanos. Este cultivo como los anteriores carecía de técnica adecuada y no llegó a un nivel comercial.

Caña de Azúcar:

Cultivo de poca importancia comercial e industrial en el Municipio, debido a que se cultivaba en pequeñas extensiones, su cosecha se comercializaba a través del -

Ingenio Azucarero Central Colombia, posteriormente Ingenio Santa Cruz Ltda., localizado en el corregimiento de Sincerín, municipio de Arjona y su producción abastecía parte del consumo del Departamento de Bolívar. Este cultivo tenía una marcada influencia en los municipios de Mahates y Arjona, estableciéndose en los corregimientos de Malagana y Sincerín, respectivamente, donde se sembraban grandes extensiones creando fuentes de empleo en la región en la época de zafra. Hoy día en el municipio de Maríalabaja no existen plantaciones de este cultivo.

Cacao:

Es un cultivo no tradicional de la región, su explotación en pequeñas áreas fue impulsado por la Federación Nacional de Cacaoteros aprovechando las características físicas y químicas de los suelos a igual que las plantaciones del cultivo de plátano como sombrío transitorio. No se extendió su plantación como cultivo comercial por desconocimiento del mismo por parte de los nativos, quienes además consideraban el sombrío (cultivo de plátano), el más importante por ser el que tradicionalmente cultivaban y conocían.

Después del año 1961 el INCORA da origen al proyecto Bolívar No. 1, dándose con este la creación de una infraestructura que impulsa la agricultura mecanizada concentrándose básicamente en la explotación y tecnificación del cultivo de arroz que tomó auge a partir del año 1972, desplazando el sistema manual de siembra y el uso de semillas tradicionales por el sistema mecanizado bajo riego con nuevas variedades de semillas de alto rendimiento por unidad de su-

perficie y resistencia a plagas y enfermedades.

Además el área mecanizada en el Distrito de Riego incluye plantaciones de otros cultivos de menor importancia comercial como el plátano, maíz, yuca, algunos frutales y varios cultivos de pancoger.

1.2. CARACTERISTICAS DEMOGRAFICAS Y GEOGRAFICAS

1.2.1. DEMOGRAFICAS

De acuerdo al censo del año 1973, se proyectó la población 1977-1983 del Municipio de Marialabaja, obteniéndose un total de 25.520 y 29.900 habitantes respectivamente.

En el cuadro No. 1 se muestra la proyección discriminada de la población rural y urbana y su distribución por grupo de edades, tomando como base la distribución porcentual hallada en el censo de 1964 y tasa de crecimiento del 5.58% - anual.

CUADRO No. 1

PROYECCIONES DE LA POBLACION Y DISTRIBUCION POR GRUPOS DE EDAD-
DES EN EL MUNICIPIO DE MARIALABAJA

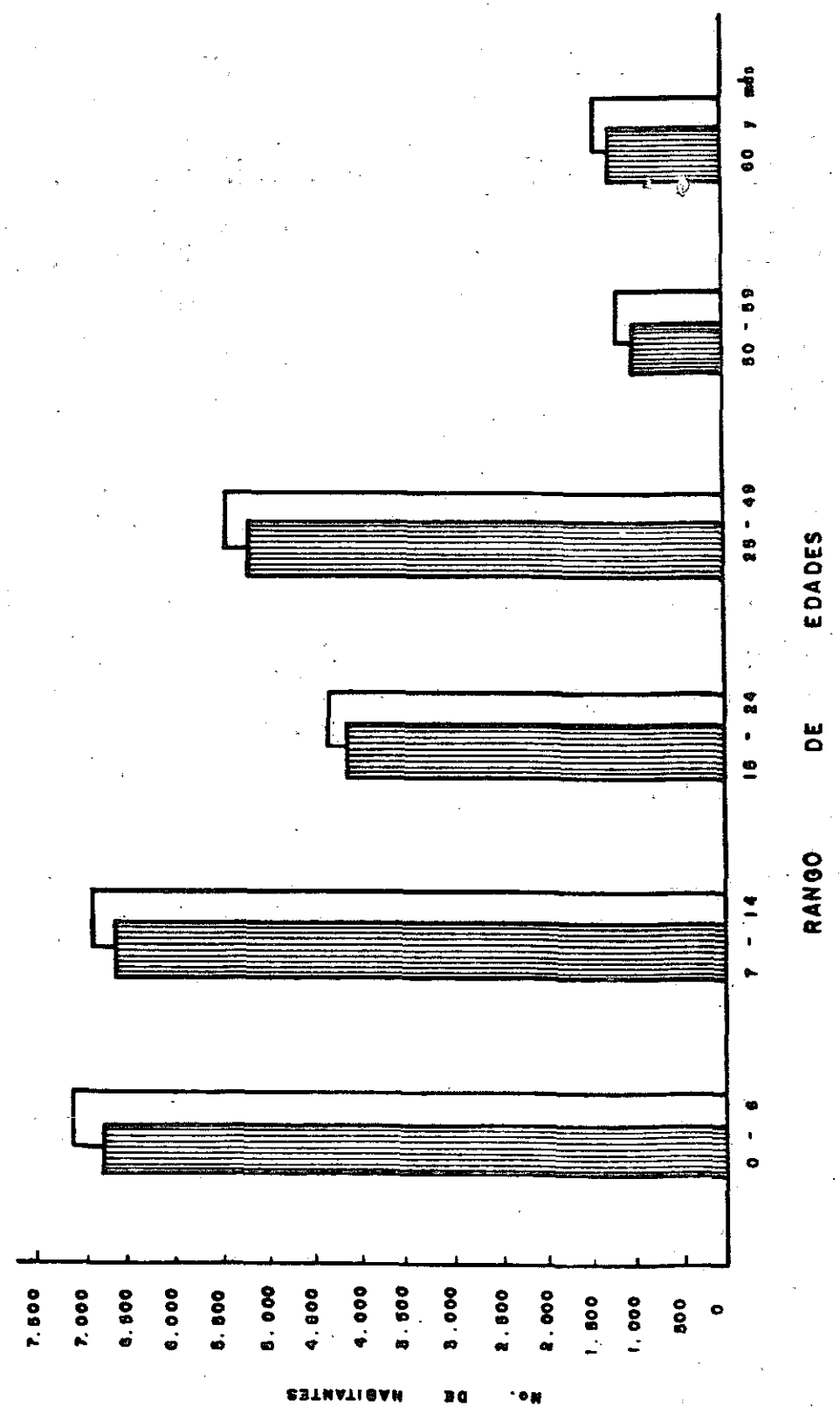
DISTRIBUCION		1977	1983
Total Población		25.520	26.386
Urbana		9.329	9.645
Rural		16.161	16.746
<hr/>			
Grupo de Edad	%		
0 - 6	27.0	6.890	7.124
7 - 14	26.2	6.686	6.913
15 - 24	16.2	4.134	4.275
25 - 49	21.2	5.410	5.594
50 - 59	4.2	1.072	1.108
60 y más	5.2	1.328	1.372

Fuente: DANE, información estadística e INCORA- Plan de Desarrollo para la Infraestructura Social - 1976.

Para la estimación de la población por grupo de edades, se considera como aproximación la misma distribución porcentual hallada en el censo de 1964, ya que

GRAFICO No. 1

DISTRIBUCION DE LA POBLACION POR GRUPOS DE EDADES



□ AÑO 1988

▨ AÑO 1977

DANE no ha calculado aún estos porcentajes para el último censo.

Al analizar la información del cuadro se observa que el 69% del total de los habitantes es menor de 24 años, indicando que la población del Municipio es joven lo que garantiza su desarrollo agropecuario. En el Gráfico #1 aparece la distribución de la población por grupos de edades. Con base en el censo de población de 1984 hay una tasa de actividad económica activa (P.E.A.) para 1983 en 6.807 habitantes.

1.2 .2. GEOGRAFICAS

1.2.2.1. Localización

El Municipio de Maríalabaja está situado al noreste del Departamento de Bolívar, en las inmediaciones del Canal del Dique, dista 75 kms. de la capital del Departamento .

1.2.2.2. LIMITES

Limita al oriente y al sur por las últimas estribaciones de la Serranía de San Jacinto y al norte y occidente por Ciénegas y Playones inundables aledaños al Canal del Dique, en jurisdicción del Municipio de Mahates en el Departamento de Bolívar.

1.2.2.3. VIAS DE COMUNICACION

El Municipio cuenta con una buena red de carretables que lo une con los principales centros de consumo de la Costa Atlántica y el resto del país. Esta red parte de Cartagena hacia Sincelejo, en dirección norte-sur, con la llamada Carretera Troncal de Occidente, la cual al llegar al sitio denominada el vizo se vifurca - atravesando el municipio en una extensión de 30 kms. aproximadamente, vifurcación que finalmente vá a comunicarse con el Departamento de Sucre.

De esta carretera parten otras secundarias que lo unen con poblaciones vecinas. El sistema secundario de vías de comunicación se complementa con carretables que corren paralelos a los canales principales y secundarios de riego del Distrito de HIMAT y por caminos de herraduras. Otras de la comunicaciones es el tráfico fluvial pasando a través del Canal del Dique que interconecta al río Magdalena con el Puerto de Cartagena.

1.2.2.4. TOPOGRAFIA

El área del Municipio presenta una topografía con inclinación desde las estribaciones de la Serranía de San Jacinto. Esta inclinación presenta unas zonas definidas entre las cotas correspondientes al área del municipio así:

- a. Zona inundable sobre el pié de la Serranía con pendientes entre 7 y 12%.
- b. Zona inundable periódicamente un poco más baja que la anterior con malos drenajes naturales y pendientes de 3 a 7%.

c. Una zona cenagosa e inundada permanentemente que corresponde a los terrenos por debajo de la cota a lo largo de la margen izquierda del Canal del Dique y con pendiente hasta del 3%.

1.3. CARACTERISTICAS TECNICAS DE LA REGION

El área para el desarrollo de las actividades agropecuarias en el Municipio de Mariálabaja se estima potencialmente en 45.261 hectáreas, de las cuales 19.500 hectáreas se encuentran en el Distrito de Riego con condiciones óptimas desde el punto de vista metereológico, calidad de sus tierras e infraestructura de riego y drenaje.

Todo esto permite proyectar explotaciones comerciales intensivas en las distintas líneas de producción, tales como: arroz, plátano, maíz, sorgo y otros cultivos de menor importancia económica.

La superficie apta para el Distrito de Riego está comprendida entre las cotas 5 y 20 sobre el nivel del mar. Actualmente se están aprovechando para la agricultura bajo riego 8.000 hectáreas aproximadamente y 11.500 hectáreas en obras de drenaje; beneficiándose 1.033 usuarios (1).

La actividad agropecuaria se realiza mediante la explotación de la agricultura

(1) Fuente: Informe de Labores 1982 - 1983 HIMAT

mecanizada y tradicional, ganadería extensiva de tipo cría con tendencia al doble propósito (carne y leche).

La agricultura tradicional se dá a nivel de pancoger en pequeñas unidades agrícolas, en las cuales se cultiva especialmente la yuca, el maíz y el ñame asociados.

La asistencia técnica para las diferentes explotaciones es prestada por profesionales del Agro en forma independiente, bajo la interventoría y coordinación de los Institutos con sede en el área, como el ICA, INCORA, HIMAT, FEDEARROZ, entre otros; quienes tienen a su cargo la parte investigativa y de transferencia de tecnología, mediante demostraciones y experiencias al agricultor tradicional. Este sistema de comunicación ha incidido en el mejoramiento de la producción y productividad, logrando equilibrar los ingresos entre los distintos sectores integrados de la economía agrícola, no obstante esto, existe contraste con el área de laderas, donde el agricultor no ha mejorado sustancialmente los viejos sistemas convencionales e ineficientes en la producción.

La región objeto de nuestro estudio carece de un parque de maquinaria permanentemente para la preparación de suelos, sin embargo para el primer semestre del año se dispone de suficiente maquinaria que llega transitoriamente de los Departamentos de Córdoba y Sucre. Lo anterior obedece a las características propias de la siembra de cultivo de arroz en un Distrito de Riego, como el de Maríalabaja, -

que dispone del elemento fundamental, agua, permitiendo su producción a gran escala, evento este que no se da en otros Departamentos de la Costa.

Durante el segundo semestre en razón al invierno y las condiciones físicas de los suelos, así como la no disposición de maquinarias para preparación de tierra en húmedo, el área a sembrar se reduce, influyendo además el desplazamiento de la maquinaria a sus lugares de origen.

2. SITUACION ACTUAL

2.1. ORGANIZACIÓN COMERCIAL

Algunos organismos de comercialización de productos agrícolas han mejorado; muchos experimentos y esfuerzos se han utilizado en la última década para mejorar la comercialización de la producción agrícola proveniente de los agricultores de la región. Han surgido Asociaciones de tipo cooperativo, mercados comunitarios, campesinos y el IDEMA a nivel estatal. Sin embargo los problemas en la comercialización persisten, llegan a ser hoy día más complejos y difíciles de solucionar, por los costos, inversiones en infraestructura físicas, como por la capacitación, la transferencia de tecnología, la investigación, etc.

Cabe destacar que no existe una organización formal de productores en el Municipio de Maríalabaja que permita una comercialización efectiva de los productos agrícolas de la región, por la misma idiosincracia de carácter individualista y desconocimiento del mercado por parte del campesino productor. A pesar de esto 32 productores de arroz paddy (arroz en cáscara) son socios de la Cooperativa de Producción y Trabajo de Bolívar "COOPOTRABOL LTDA". (2) con sede en Cartage-

(2) Información Obtenida en la sede de Cooprobol Ltda.

na, que posee una infraestructura física que le permite procesar el arroz paddy y comercializar el blanco.

Los socios adscritos a esta Cooperativa no comercializan a través de ella por encontrarse en dificultades financieras. Por esta misma situación no puede absorber un volumen de cosecha de acuerdo a su capacidad de molienda, subutilizándose la capacidad real de producción, lo que en un tiempo relativamente corto, puede incidir en la liquidación de ésta, sino logra obtener financiación para capital de trabajo.

En lo referente a los mercados comunitarios campesinos, son apoyados por el INCORA y surgen como una nueva forma de organización de productores con el propósito de facilitar la distribución de alimentos de origen agrícola reduciendo la acción costosa de los intermediarios, en detrimento de los ingresos de los productores y el aumento desmedido de los precios con perjuicio de los consumidores, es decir, como programa de mercadeo ofrecen canales directos de distribución haciendo más rentable la actividad agrícola y por consiguiente, un significativo incremento del poder adquisitivo de los ingresos del consumidor urbano.

Se viene dando impulsos a la organización de un grupo de productores de plátano en la vereda de Nueva Florida, donde participan aproximadamente 50 productores, este tipo de asociación es promovido por el INCORA, FINANCIACOOOP, y la Cooperativa de Pequeños Ganaderos de Palo Alto, Departamento de Sucre. El

El objetivo es el de comercializar los productos a través de la mencionada Cooperativa.

Existe un puesto de compra (máiz, arroz y en algunos casos sorgo) y una planta de silos para secamiento y almacenamiento de granos de propiedad del IDEMA en donde los productores ofrecen sus cosechas. El volúmen de cosecha ofrecido por los productores es bajo debido a las políticas en los precios de sustentación que fija el gobierno, que son comparativamente inferiores a los ofrecidos por otros compradores.

2.2. ORGANIZACION DE LA PRODUCCION

De acuerdo a los resultados de las encuestas y entrevistas personales podemos afirmar, que los productores de la región sobre todo los pequeños por lo general presentan una afinidad en cuanto a la forma de organizar la producción agrícola. Esta situación se presenta dada la influencia marcada que ejercen entidades estatales y privadas como INCORA, ICA, HIMAT, Caja de Crédito Agrario, Planeación Nacional y FINANCIACOOP a través de sus programas de Desarrollo Rural Integrado (DRI).

Desde el punto de vista del mecanismo de organización del proceso productivo, se lleva a cabo en forma similar para los diferentes renglones agrícolas, tanto en programas coordinados entre las entidades del sector agropecuario vinculadas a la re-

gión cómo en los programas propios de cada una de estas entidades.

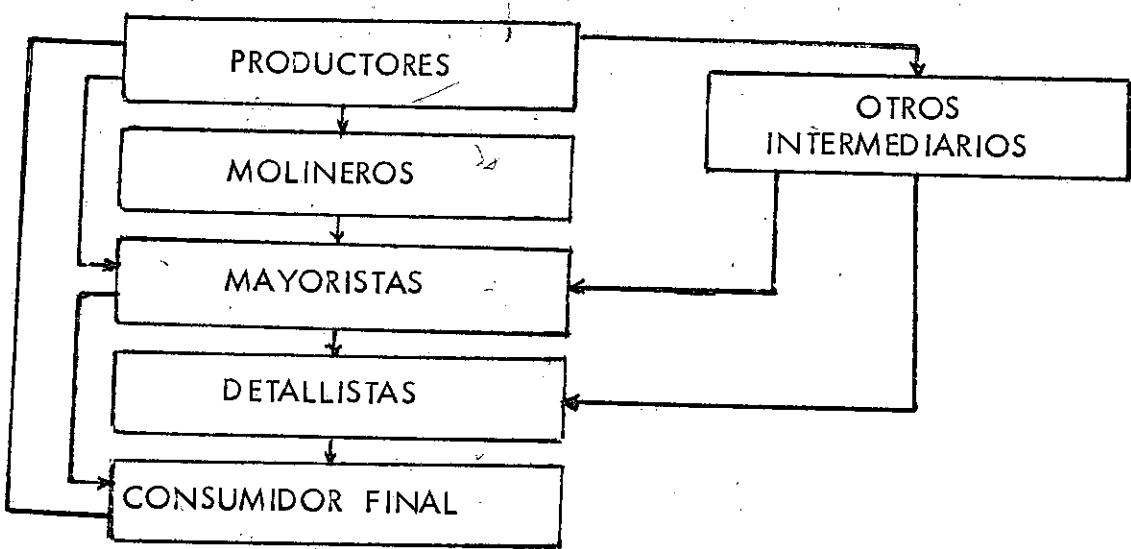
No obstante lo anterior, en la organización de la producción de la región se dan diferencias en la zona 1 (área mecanizada) y la zona 2 (área ondulada). En el primer caso la organización se inicia con la elaboración de planes anuales de producción individual y asociativos sobre un plan concentrado específicamente en el cultivo de arroz, previamente establecido, en los que participan activamente el INCORA el HIMAT, en razón a que la capacitación para la autogestión campesina presenta grandes diferencias a nivel general.

Esta forma de participación de las entidades mencionadas genera una marcada dependencia que se convierte en un obstáculo para el libre desarrollo de la producción, conformándose así relaciones de patronalismo que surgen del ejercicio de un estilo de trabajo vertical, autoritario e impositivo, con sus negativas consecuencias sobre las perspectivas de desarrollo y posibilidades reales de garantizar una autogestión campesina eficiente y dinámica. A diferencia del área de la zona 2, en donde no existe una planificación preestablecida, la participación del pequeño productor en la organización de la producción es más activa y decisiva sobre qué producir, en razón a que esta producción se desarrolla como una actividad comercial en pequeña escala, aisladamente. Para este caso el Programa de Desarrollo Rural Integrado (DRI) determina los renglones agrícolas prioritarios y tradicionales e impulsa su ejecución mediante financiación y aplicación de los sistemas de producción tradicionales propios de la región, así como la organización de la

comercialización a través de formas asociativas de los mismos productores.

2.2.1. DIFERENTES CANALES DE DISTRIBUCION

CANALES DE DISTRIBUCION



El sistema complejo de la comercialización de los productos agrícolas se origina principalmente en la necesidad de organizar la producción para una compra-venta rentable y eficiente, requiriendo necesariamente la participación de intermediarios para concentrar y dispersar la producción agrícola. Este sistema tipifica la comercialización en el Municipio de Maríalabaja por no existir una organización formal mediante la cual se canalice la producción agrícola, que permita una estructura de mercado en la cual se establezca escalas de participación directa en-



tre los productores y consumidores.

2.2.1.1. PRODUCTOR - MAYORISTA - DETALLISTA - CONSUMIDOR

En este canal participa además para el caso de la comercialización de arroz pa-
ddy los molinos que procesan el grano para transformarlo en arroz blanco, que pos-
teriormente llega al mayorista del mercado terminal, luego al detallista y poste-
riormente al consumidor final.

El canal productor - mayorista - detallista - consumidor, usualmente tiene una
mayor participación en la comercialización de los productos agrícolas del Muni-
cipio, básicamente el arroz y el plátano. El primero es de mayor incidencia en
la economía de la región por producirse a gran escala y por presentar mejor orien-
tación en su organización. Para el segundo, su comercialización se realiza por -
los mismos canales, sin incluir los molinos, ya que es un producto perecedero que
no requiere de ser procesado para llevarse al consumidor final.

Se orienta la comercialización de estos dos productos a los mercados de Barranqui-
lla, Cartagena, Sahagún, Montería, Planeta Rica, y otros mercados de menor
importancia.

2.2.1.2. PRODUCTOR - MAYORISTA - CONSUMIDOR

Este canal se caracteriza por su mayor incidencia en los productos como el maíz, la yuca y el ñame, en los cuales se acentúa la participación de un intermediario que en la generalidad de los casos anticipa dinero al productor, quien con este sistema compromete la venta de la cosecha, bajo condiciones de precios, calidad, transporte, selección y clasificación de los productos impuestos por el intermediario, desmejorando los márgenes de utilidad.

2.2.1.3. PRODUCTOR - DETALLISTA - CONSUMIDOR

En la región no se presenta este canal de comercialización con ninguno de los productos investigados.

No obstante lo anterior, se detectó un canal directo entre el productor y el consumidor (mercados comunitarios campesinos) mejorando la rentabilidad en la comercialización.

2.3. VENTAJAS DE LA SITUACION ACTUAL

1. La total aceptación de los productos de la región por parte de la mayoría de los consumidores en los mercados terminales; por ser productos importantes en la canasta familiar.
2. La cercanía de las unidades productoras a los mercados locales y terminales

más importantes de la región hace que el manejo en el transporte de los productos garantice la calidad, conservación y presentación de estos.

3. Mayor participación del productor en la comercialización, en los cultivos de incidencia económica en el área del Distrito de Riego.

4. Fácil acceso a los mercados terminales.

5. La comercialización de la producción proveniente de pequeñas áreas a través de los mercados comunitarios campesinos.

2.4. DESVENTAJAS

1. La falta de capacitación campesina, en cuanto conocimiento y técnicas de mercadeo y comercialización de productos agrícolas.

2. Atomización de la oferta de productos agrícolas como el ñame, yuca, maíz y plátano, cultivados en forma tradicional.

3. No existen formas de organización definida que orienten el volumen total de la producción agrícola de la región.



3. PRODUCCION

La producción agrícola en el Municipio de Maríalabaja en los diferentes renglones está definida en dos zonas: la zona 1 ó plana y la zona 2 ó de laderas.

3.1. ZONA DE PRODUCCION

3.1.1. ZONA 1 - PLANA

3.1.1.1. CARACTERISTICAS

Abarca el distrito de tiego con 19.000 hectáreas aproximadamente, posee una topografía completamente plana con pendiente del 1% adaptable para riego. Son tierras arables y se consideran de clase dos y tres de acuerdo a sus características físicas, químicas y biológicas (3).

Clase dos arable:

(3) HIMAT Regional No. 3

Ocupa 8.649 hectáreas (45%) son tierras aptas, moderadas para agricultura bajo riego con ligeras limitaciones de suelo determinadas por texturas pesadas que implican baja permeabilidad; además fuerte acidez y baja fertilidad con pequeñas limitaciones de drenaje.

Clase tres arable:

Tiene 10.560 hectáreas (55% de tierras que son adaptables para la agricultura bajo riego, pero que presentan limitaciones de drenaje y de suelo en un grado mayor que las señaladas por la clase dos.

CUADRO No. 2
CLASIFICACION DE TIERRAS PARA RIEGO

Clase arable	A R E A S	
	Hectáreas	%
2	8.640	45
3	10.560	55
Total	19.200	100

Fuente: HIMAT, Regional No. 3

El Distrito de Riego de Maríalabaja, Mahates y Arjona, se halla situado en el De-

partamento de Bolívar, a unos 60 kilómetros del sur de la ciudad de Cartagena. Limita al oriente y sur con las montañas de María (Serranía de San Jacinto), al norte y occidente por ciénagas y playones inundables aledaños al Canal del Di- que.

Políticamente forma parte de los municipios de Arjona (5% del área), Mahates (20% del área) y Maríalabaja (75% del área).

Geográficamente su ubicación está definida por las siguientes coordenadas: Lati- tud norte de 90 50' 40" a 10 15' 30" longitud oeste de 25 10' 40" a 75 20' 45".

El área de Distrito de Riego y Drenaje de Maríalabaja corresponde a un clima de tipo bosque seco tropical, caracterizándose por tener una temperatura elevada y un régimen pluviométrico acentuado hacia finales del año con promedio anual de lluvias de 1000 a 1300 mm.

En el Cuadro No. 3 se discrimina la extensión del distrito con base al área total, la producción y la infraestructura de riego y drenaje existente. Se observa que del área bruta total que son 19.200 hectáreas solo se benefician con riego y drenaje 8.301 hectáreas y con drenaje únicamente 7.801 hectáreas a pesar de existir gran área con infraestructura para la actividad agrícola, no es utilizada al máximo; - actualmente son beneficiadas con riego físicamente 3.300 hectáreas.

CUADRO No. 3
LOCALIZACION Y AREAS DEL DISTRITO

AREAS	HECTAREAS
Bruta	19.200
Neta Productiva	9.873 "
Improductiva	9.327 "
Beneficiadas con redes de riego y drenaje	8.301
Beneficiados con drenaje única-mente	7.811
Física regada	3.300

Fuente: HIMAT Regional No. 3

Para efectos de operación y desarrollo, el área del distrito de riego se encuentra dividido en cuatro zonas. La zonas 1 y 2 representan las áreas más desarrolladas del distrito y poseen mayores obras de riego y drenaje.

La zona 3 está regada en una mínima extensión y la explotación de la misma se hace en la modalidad de secano (siembre sin riego).

La zona 4 comprende el Ingenio Santa Cruz con unas 1500 hectáreas aproximada-

en cultivo de caña y el resto del área en arroz y ganadería.

En el cuadro No. 4 se describinan las zonas de operación del distrito.

CUADRO No. 4
AREA TOTAL Y BENEFICIADA POR ZONAS DE OPERACION

AREAS ZONAS	HECTAREAS	
	TOTAL	BENEFICIADAS
1	4.793.45	4.192.51
2	3.848.40	2.961.92
3	3.438,10	3.068.87
4	7.119,68	3.880.52
TOTAL	19.199.63	14.103.82

Fuente: HIMAT Regional #3.

Tenencia de la Tierra:

En cuanto a la Tenencia de la tierra en el distrito de riego - zona plana-, el Cuadro No. 5 muestra la clasificación de los predios por tamaño y la ubicación de los mismos por zonas de operación del HIMAT teniendo en cuenta el área beneficiada con obras de riego y drenaje. Existe un total 1.036 predios con un área total de 19.199,63 hectáreas de las cuales se encuentran beneficiadas 14.103.62 hectá-

reas; ocupadas por 1.586 familias . Del total de predios 771 son de propiedad particular (no usuarios del INCORA) y son ocupados por igual # de familias con un área total de 9.432.30 hectáreas; los 265 predios restante son ocupados por 815 familias campesinas usuarias del INCORA con un área total de 9.767.33 hectáreas.

La mayor concentración de predios se encuentra en el rango de 0 a menos de 5 hectáreas en #496 en los que predominan los propietarios particulares con 492 predios con un área 1.000,58 hectáreas. Solamente existen 4 predios en manos de los usuarios del INCORA con 13.69 hectáreas; en tanto que se presenta situación inversa, es decir, existe menor concentración en los predios con rango de más de 50 hectáreas, en el que solo existen 107 predios con un área total de 9.964,25 hectáreas de los que 52 estan en manos de propietarios particulares con 4.995.66 hectáreas y los predios restantes 55 estan en manos de usuarios del INCORA con 4.968.69 hectáreas.

3.1.1.2. CULTIVO PRINCIPAL

En orden de importancia económica el cultivo principal lo constituye el arroz, - siendo el más tecnificado; su explotación se realiza en condiciones de riego y con la mayoría de las técnicas modernas utilizadas en el país.

Hoy día el cultivo de arroz bajo riego es el de mayor actividad dentro del distri-

CUADRO No. 5 TENDENCIA DE LA TIERRA POR RANGO EN EL DISTRITO A DICIEMBRE DE 1.983

ZONA	PROP.	(HAS)		No. PREDIO	(HAS)		No. PREDIO	(HAS)		No. PREDIO	(HAS)		No. PREDIO	TOTALES			No. F L I A S			
		BENEF.	TOTALES		BENEF.	TOTALES		BENEF.	TOTALES		BENEF.	TOTALES		BENEF.	TOTALES	No. PREDIO		HAS. BENEFIC.	HAS. TOTALES	No. PREDIO
1	PARTI.	208.84	388.17	189	193.01	230.84	82	167.80	190.84	18	280.23	284.78	10	927.25	1.074.89	12	1.927.71	2.140.37	260	
	INCORA	4.20	060	2	106.10	110.84	13	321.02	337.02	21	1.248.38	1.307.28	40	887.80	777.48	10	2.304.0	2.047.00	210	
2	PARTI.	210.40	284.08	113	190.10	220.03	81	102.48	205.10	14	308.70	308.40	13	390.92	452.27	7	1.300.00	1.500.70	170	
	INCORA	3.00	300	1	93.04	103.70	11	191.30	371.71	25	363.92	710.90	21	1.009.80	1.122.33	13	1.661.24	2.311.04	233	
3	PARTI.	204.01	231.94	123	129.65	144.08	20	192.30	230.00	17	373.00	686.00	10	1.407.80	1.081.01	10	2.800.80	2.003.4	197	
	INCORA	.00	.00	-	-	-	-	10.80	12.00	1	108.68	118.80	4	363.13	404.20	4	400.50	534.7	50	
4	PARTI.	132.84	188.80	07	151.36	146.01	22	200.71	200.70	20	364.70	437.60	14	903.90	1.010.03	18	1.753.70	2.548.77	130	
	INCORA	2.00	2.00	1	80.00	82.27	4	300.00	306.73	10	762.08	1.270.23	30	1.130.79	2.004.00	20	2.120.70	4.273.91	210	
TOTAL	PARTI.	638.04	1.000.80	492	652.96	740.84	105	603.10	932.20	60	1.500.61	1.754.29	56	3.677.98	4.938.60	82	7.470.40	9.432.30	771	
	INCORA	9.20	10.80	4	220.14	262.91	20	729.34	1.036.40	60	2.460.20	3.435.60	113	3.197.40	4.960.00	53	6.033.50	9.767.33	810	
TOTAL		647.24	1.011.60	496	873.10	1.003.75	125	1.332.44	1.968.60	120	4.010.81	5.190.17	169	6.875.38	9.904.60	135	13.503.90	19.199.63	1.581	

to, llegando a constituir el 85% del área regada. La siembra se realiza en mayor extensión en el primer semestre del año, llegando a generar en forma representativa gran cantidad de empleo directo e indirecto. Se observa en el Cuadro No. 6 que la explotación de 2.939 hectáreas del cultivo de arroz requiere de la utilización de mano de obra llegando a utilizar en todo el proceso de producción un total de 91.109 jornales, de los cuales son empleados en forma directa 55.841 jornales y en forma indirecta 35.268.

El Cuadro No. 7 - 8 resume, para el período 1979-1983 el área sembrada, volumen de producción así como los costos y valores.

El área sembrada en el período analizado no presenta diferencias marcadas entre un año y otro, llegando a un promedio anual de 3.350.85 hectáreas. Sin embargo en los años 1981 y 1982 el área sembrada estuvo sobre el promedio llegando a 3.880.8 hectáreas y 3.532,44 hectáreas respectivamente.


La producción total anual guarda proporcionalidad entre un año y otro. En los años 1981 y 1982 el área sembrada se incremento y como consecuencia los volúmenes de producción para estos estuvieron sobre el promedio anual (16.298.4 toneladas) llegando a 20.407.88 toneladas y 16.622.22 toneladas respectivamente, solo para 1981 es significativo el incremento en la producción por unidad de superficie alcanzado 5.26 toneladas de arroz paddy por hectárea.

El valor de la producción sobre un total de 16.754.25 hectáreas sembradas en el período 1979 - 1983 asciende a \$1.012.855.330 con costos total de producción de \$832.827.703 dejando un margen total de \$180.027.627. Para 1973 el valor de la producción por unidad de superficie estuvo ligeramente por encima de los costos de producción correspondiendo \$32.371.08 y 32.161.08 respectivamente. Para 1980 los incrementos alcanzaron a un 49.42% y un 15.90% indicando un mayor aumento en el valor de la producción con relación al aumento en los costos de producción. A partir de este año los incrementos en los valores de producción son menores a los incrementos en los costos de producción, llegando en 1982 a disminuir el valor de la producción en 0.58% en relación al año inmediatamente anterior, en tanto que los costos de producción se incrementaron en un 43.36%. Para 1983 con respecto a 1982 ocurrió inverso el valor de la producción se incremento en un 25.47% y los costos de producción en un 18.18%.

Las variaciones tanto en el valor de producción como el de los costos son producto de un mercado inestable en la comercialización tanto de las cosechas como de los agroinsumos.

El gráfico #2, muestra la participación porcentual en los costos de producción de cada uno de los rubros que intervienen en el proceso productivo del cultivo de arroz.

Se puede observar que los costos de los agroinsumos tienen mayor participación el 53.8% de los costos de producción, en razón a la tecnificación del mismo culti-

UTILIZACION DE MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA 
 POR ACTIVIDAD

EXPLOTACION	AREA (HAS)		No. DE JORNALES DIRECTOS		No. DE JORNALES INDIRECTOS		TOTAL JORNALES
	RIEGO	SIN RIEGO	RIEGO	SIN RIEGO	RIEGO	SIN RIEGO	
ARROZ	2.939	7	55.841	70	38.268	70	91.249
PLATANO	142	1.092	13.206	154.160	185	2.615	168.166
PASTO	500	6.627	10.000	66.270	200	920	77.390
CAÑA	45	1.076	1.350	30.128	720	14.633	46.831
CACAO	-	29	-	812	-	10	822
MAIZ - SORGO	-	696	-	23.848	-	1.117	24.965
PANCOSER	-	103	-	7.622	-	309	7.931
FRUTALES	10	77	470	770	-	50	1.290
INGENIO - MOLINA	-	-	-	-	-	-	-
IDEMA	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	3.626	10.527	80.867	281.680	36.376	19.724	418.644

47772

Fuente : HIMAT , INFORME DE ACTIVIDADES
 CORRESPONDEN 14.998 EMPLEADOS EN MAQUINARIA AGRICOLA PARA PREPARACION DE TIERRA , RECOLECCION
 Y FUMIGACIONES AEREAS .

VALORES Y COSTOS DE PRODUCCION DEL CULTIVO DE ARROZ

CONCEPTO AÑOS	HECTAREAS	PRODUCCION TOTAL / TON.	PRODUCCION TON / HA.	VALOR PRODUCCION S	VALOR PRODUC/HA. S	COSTO PRODUCCION S	COSTO PRODUC / HA. S
1979	3.081	14.751.3	4.79	99.735.300	32.371.08	99.088.300	32.161.08
1980	3.254.6	14.749.42	4.53	156.515.700	48.090.61	117.552.250	36.118.80
1981	3.860.8	20.407.88	5.26	263.532.480	67.909.74	170.350.983	43.895.84
1982	3.532.44	16.622.32	4.71	238.500.000	67.517.07	222.302.243	62.931.64
1983	3.005.41 # 7.02	14.961.05 11.98	4.98	254.601.850 202.878	84.714.51 28.900	223.533.927 140.440	74.377.18
TOTAL	16.754.25 # 7.68	81.491.97 11.98	4.86 1.76	1'012.855.330 802.870	60.495.42 28.900	832.827.703 140.440	49.708.44 80.000

Fuente: HIMAT, INFORME ACTIVIDADES

* Arroz Secano

CUADRO N.º 8

57

RESULTADOS ECONOMICOS DEL CULTIVO DE ARROZ RIEGO

AÑOS	CONCEPTO	HECTAREAS	VALOR PRODUCCION	COSTO TOTAL	MARGEN DE UTILIDAD	
					TOTAL	POR HECTAREA
1979		3.081	99.735.300	99.088.300	647.000	209.99
1980		3.254.6	156.515.700	117.552.250	38.963.450	11.971.80
1981		3.880.8	263.532.480	170.350.983	93.181.497	24.010.9
1982		3.532.44	238.500.000	222.302.243	16.197.757	4.585.43
1983		3.005.41 + 7.02	254.601.850 202.878	223.533.927 140.440	31.067.923 62.438	10.337.33 8.894.30
TOTAL		16.754.25 + 7.02	1.012.885.330 202.878	632.827.703 140.440	180.057.627 62.458	10.746.98 8.894.30

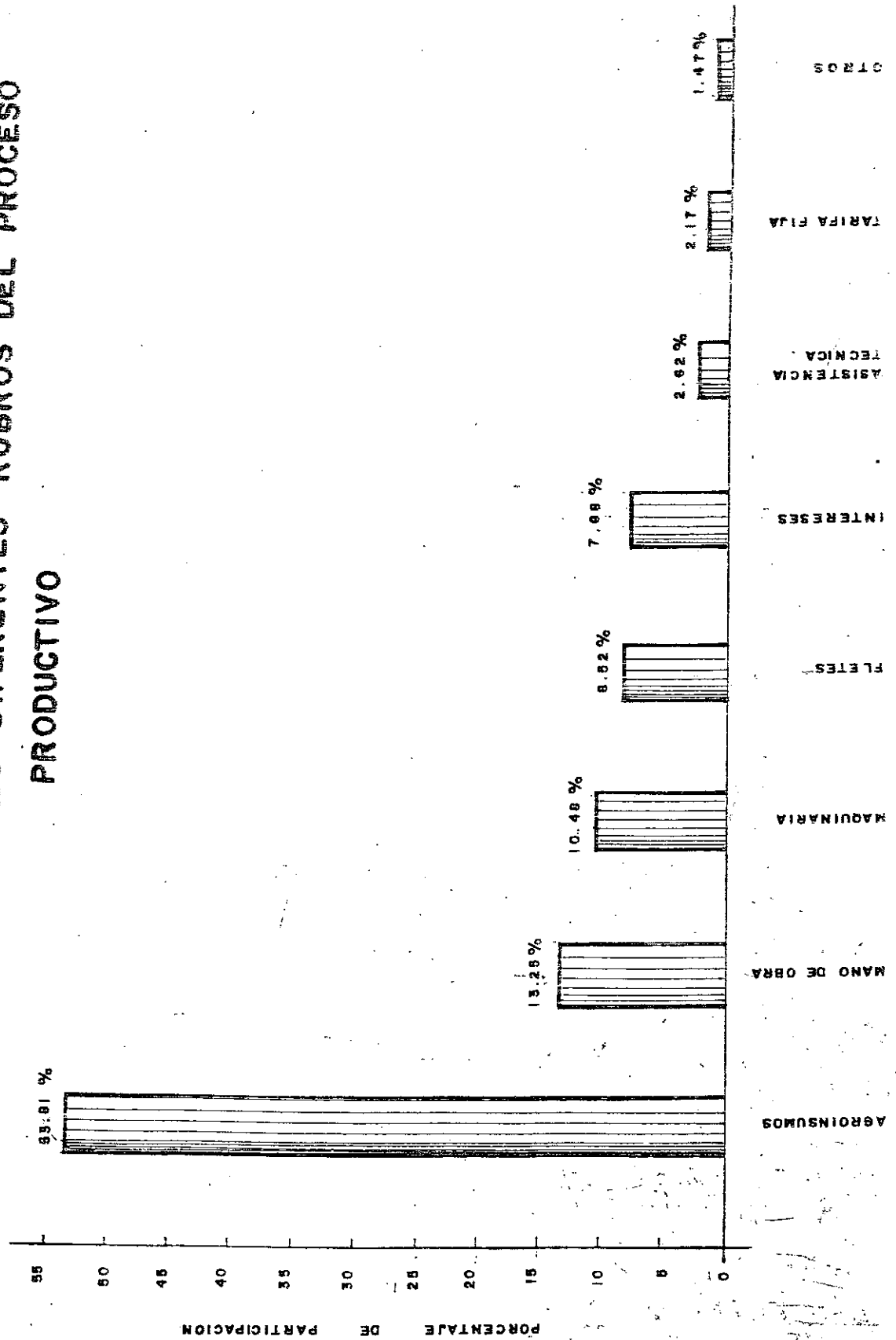
Fuente: HIMAT, INFORME DE ACTIVIDADES

% Arroz Secano

58

GRAFICO No. 2

**PARTICIPACION PORCENTUAL EN LOS COSTOS DE PRODUCCION --
CULTIVO DE ARROZ DE LOS DIFERENTES RUBROS DEL PROCESO
PRODUCTIVO**



vo que exige la utilización de productos químicos para la prevención, control de plagas y enfermedades para el logro de una mejor y mayor producción.

La participación porcentual de los otros rubros es comparativamente bajo en relación a los agroinsumos. No obstante el empleo de mano de obra directa e indirecta llega a ser de importancia en todo el proceso de producción del cultivo de arroz, y participación en un 13.25% con respecto a los costos totales, le siguen en importancia la maquinaria con un 10.48% los fletes con un 8.52%, los intereses con un 7.68%, la asistencia técnica con un 2.67% y otros costos fijos con un 3.64%.

El cultivo de plátano, en orden de importancia económica ocupa el segundo lugar. El área plantada es de 2.350 hectáreas, de las cuales solamente el 5% se explota bajo riego. Su cultivo se realiza principalmente en pequeños predios de los usuarios particulares del Distrito, que no sobrepasan por lo general de 5 hectáreas, a las parcelas distintas a las de pancoger de las empresas comunitarias campesinas y en pequeños lotes de las parcelas que se dedican a la ganadería.

Es principalmente un cultivo de pancoger aún cuando los valores comercializables parecen ser cada vez más significativos. El gran consumo de plátano en la región de la costa y la cercanía del Distrito al puerto de exportación de Cartagena, además de las excelentes condiciones ecológicas de la zona para el cultivo, hacen del plátano uno de los rubros más promisorios.

En el cultivo de plátano, se puede diferenciar un modelo de explotación, en razón a las condiciones actuales de la infraestructura física y la tendencia sobre la propiedad de la tierra; el 70% del área cultivada, está en manos de propietarios particulares y el 30% en manos del INCORA. Este modelo de explotación del cultivo del plátano generalmente se localiza en la parte sur del Distrito de Riego y drenaje que genera la utilización mediana de mano de obra directa e indirecta. (cuadro # 6), llegándose a distinguir tres grupos de explotación de este cultivo.

El primer grupo, lleva una explotación con rentabilidad del orden de \$14.000/ hectáreas por año y están dedicadas exclusivamente al cultivo de plátano; sus propietarios son asignatarios del INCORA y esporádicamente reciben asistencia técnica por el ICA.

Los predios en estas condiciones son más escasos.

En el segundo grupo, están los predios dedicados a la explotación de plátano, asociado con pasto u otro cultivo. Son de propiedad de asignatarios del INCORA, con una rentabilidad anual del orden de los \$7.000,00 hectárea. Generan poco empleo directo e indirecto.

En el grupo tres están los predios de propiedad particular (no parceleros del INCORA) con un área de 1 a 10 hectáreas dedicados a los cultivos asociados plátano - yuca - ñame.



Gran parte de la producción, alrededor del 70%, lo dedican al autoconsumo y el resto al mercado. Su rentabilidad es del orden de los \$2.000,00 hectárea/año, con una accesibilidad del crédito casi nula.

En los cuadros No. 9 y 10 aparecen para el período 1979 - 1983 el área sembrada en cultivo de plátano y sus resultados económicos.

El área sembrada es de 9.683 hectáreas, de las cuales 234.15 son bajo riego y el resto, 9.445.25 sin riego; estas dos modalidades se dieron en los tres últimos años del período que se analiza. Se presentan entre un año y otro diferencias marcadas en cuanto al área plantada y el volumen total de la producción por la misma relación de dependencia (área sembrada - producción). También presenta variaciones marcadas en los promedios de producción por unidad de superficie (toneladas / hectáreas) precisándose que las áreas bajo riego presentan un promedio más bajo en relación al área sin riego, con producciones que tienden a bajar a partir de 1982, 4.8 toneladas hectáreas, 1982 2.6 toneladas /hectáreas 1983 1.5 toneladas /hectáreas.

El valor de la producción total sobre un área plantada durante el período que se analiza de 9.683.4 hectáreas ascienden a \$192.247.950 con unos costos de producción total de \$209.927.690 dejando un margen total negativo de \$17.679.740 del análisis de la información se precisa que las 234.15 hectáreas bajo riego generaron utilidades totales que ascienden a \$3.910.587.5 en tanto que 9.445.29 hectáreas

sin riego produjeron pérdidas por \$21.590.322.5.



BIBLIOTECA UNIVERSITARIA
Facultad de Agronomía
Universidad de Cartagena

Los costos de producción por unidad de superficie muestran una tendencia ascendente. En 1981 para el plátano riego se reduce a \$12.00 /hectárea. Se mantiene un comportamiento similar en los valores de la producción. Produciéndose en 1982 para el plátano riego en \$23.040/hectárea y en 1983 en \$22.500 para el plátano seco.

El gráfico #3 muestra la participación porcentual de los diferentes rubros de los costos de producción tanto en el cultivo de plátano seco como en el de riego. La utilización de la mano de obra es la más representativa, cuyo costo representa 61.32% y 60.76% para seco y riego respectivamente, esto indica que es un cultivo que genera fuente de empleo en forma directa e indirecta, utilizándose intensamente en todo el proceso productivo.

En el cuadro No. 6 una plantación de 1.42 hectáreas de cultivo de plátano con riego y 1.902 hectáreas de plátano sin riego genera durante un año la utilización 168.166 jornaleros.

Incide porcentualmente en orden de importancia otros costo (17.57% - 16.29%) como los fletes; los intereses (11.07% - 9.81%); los agroinsumos (10.18% - 8%) y la tarifa fija de riego y drenaje (2.6% - 2.4%).

VALORES Y COSTOS DE PRODUCCION DEL PLATANO

CONCEPTO AÑO	HECTAREAS	PRODUCCION (TON)		VALOR PRODUCCION	VALOR PRODUCCION POR HA	COSTO PRODUCCION	COSTO PRODUCCION POR HA
		TOTAL	W/HA				
1979	1.771	14.168	8.0	42.504.000	24.000	35.420.000	20.000
1980	1.800	21.600	12.0	45.000.000	25.000	39.600.000	22.000
1981	61. (R)	347.7	5.7	1.405.	23.040	732.000.	12.000.
	1.803. (S)	298.8	4.8	1.171.200.	19.200	1.430.816.	23.456.
1982	31.0 (R)	186.0	6.0	1.395.000.	45.000	958.520.	30.920.
	2.173. (S)	5.649.8	2.6	50.848.200.	23.400	63.712.360.	29.320.
1983	142.15 (R)	568.6	4.0	8.529.000.	60.000	5.494.097.5	38.650
	1.902.25 (S)	2.853.37	1.5	42.800.550.	22.500	64.010.712.5	36.650.
TOTAL	234.15 (R)	1.053.4		11.095.200.	47.385.00	17.184.617.5	30.683.82
	9.449.25 (S)	44.271.17		181.152.750.	23.703.98	202.743.072.	26.529.09

Fuente : HIMAT , INFORME DE ACTIVIDADES

(R) = RIEGO

(S) = SECANO

RESULTADOS ECONOMICOS DEL CULTIVO DEL PLATANO

64

AÑOS	CONCEPTOS	HECTAREAS	VALOR PRODUCIDO	COSTO TOTAL	MARGEN DE UTILIDAD	
					TOTAL	POR HECTAREA
1979		1 771 (S)	42.504.000	35.420.000.	7.084.000	4.000
1980		1.800 (S)	45.000.000	39.600.000.	5.400.000	3.000
1981		61 (R) * 1.803 (S)	1.171.200	732.000.	439.200	7.200
1982		31.0 (R) 2.173.0 (S)	1.395.000 50.848.200	958.520. 63.712.360.	436.480 (12.864.160)	14.080 (5.520)
1983		142.15 (R) 1.902.25 (S)	8.529.000 42.800.550	5.494.097.5 64.010.712.5	3.034.902.5 (21.210.162.5)	21.350 (11.150.03)
TOTAL		234.15 (R) 9.445.29 (S)	11.095.200 181.152.750	7.184.617.5 202.743.072.5	3.910.582.5 (21.590.322.5)	16.701.18 (2.825.1)

Fuente : INCORA

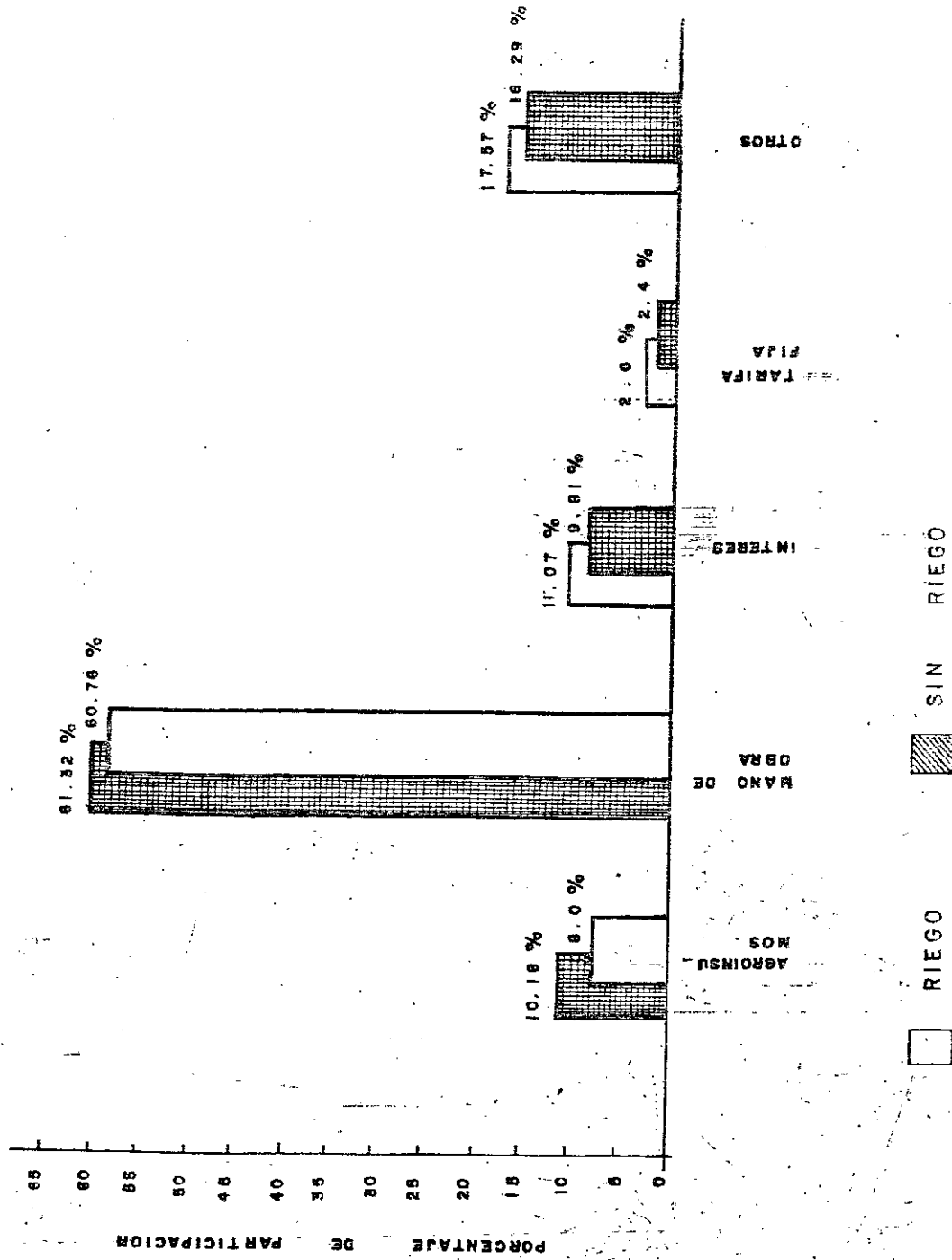
(R) RIEGO

(S) SECANO

* NO APARECEN DATOS

GRAFICO No. 3

PARTICIPACION PORCENTUAL EN LOS COSTOS DE PRODUCCION - CULTIVO DE PLATANO. -



65



Según información obtenida en la región, la producción en los años 1982 - 1983 mermó debido a factores climatológicos incontrolables como los fuertes vientos que soplan en los meses de mayor producción (Agosto-Noviembre); no sucediendo esto en el cultivo con riego en el que su mayor producción se da en épocas de verano ya que se regulan los ciclos de producción.

La información estadística sobre producción y costos del cultivo de plátano en la región es muy escasa y la existente de varias fuentes, de su análisis se puede concluir que los datos no son muy confiables, sobre todo los del año 1981, en el que no fue posible obtener datos sobre el cultivo sin riego, y los encontrados para el cultivo con riego no son muy reales, sus resultados comparativamente con los otros años no reflejan un costo por hectárea que debe responder a la utilización de una mayor tecnología.

3.1.1.3. CULTIVOS SECUNDARIOS

Dentro de la actividad agrícola del municipio, en la zona plana se realizan explotaciones de cultivos transitorios a nivel semi-comercial y de pancoger como maíz, sorgo y tuberosas como yuca, ñame, sembrados en predios con extensiones de áreas pequeñas para pancoger y una parte para comerciar, con una rentabilidad que varía entre los \$9.000 y los \$20.000 hectáreas/año.

Estos cultivos se siembran solamente en secano, por la falta de adecuación, que

permita la utilización de los servicios de agua del Distrito. Sin embargo los agricultores han venido tomando en cuenta la siembra del maíz como una alternativa más económica para el control de malezas agresivas en el cultivo de arroz.

Los cuadros Nos. 11 y 12 resumen las áreas sembradas y los resultados económicos del cultivo de maíz en el período 1979 - 1983. El área sembrada en el período - analiza alcanzó a un total de 1.576.07 hectáreas sin incluir datos del año 1979 por carencia de los mismos . En cada uno de los años que comprende el período se presentan diferencias notables en las áreas sembradas. Para 1981 y 1982 se sembró un área reducida de acuerdo a la información obtenida alcanzando a 209 hectáreas y 169 hectáreas respectivamente.

El volumen de producción total obtenida el período asciende a 2.890.5 toneladas, que por unidad de superficie fué más alto en el año 1983 con promedio de 2.5 toneladas/hectárea y más bajo en 1982 con promedio de 1.3 toneladas /hectáreas. El valor total de la producción asciende a \$47.413.623 con costos totales de producción de \$25.899.374.4 dejando un margen de utilidad total en el período de \$21.514.248.6.

Tanto los costos de producción como los valores de la producción en cada uno de los años han venido incrementándose positivamente por unidad de superficie alcanzando valores extremos tanto los costos de producción como los valores de producción de \$6.750 y \$29.207, \$12.000 y 54.475 respectivamente.



Comparativamente entre un año y otro los incrementos en los costos de producción han sido mayores porcentualmente que los incrementos en los valores de la producción. Se exceptúa el año 1983 en el cual los valores de la producción por unidad de superficie aumentaron con respecto a 1982 en un 95.8% en tanto que los costos de producción aumentaron en un 44.48%.

Los cuadros Nos. 13 y 14 resumen las áreas sembradas y los resultados económicos del cultivo de yuca en el período 1979-1983.

El área sembrada en el período asciende a un total de 672.03 hectáreas sin incluir información del año 1979 por carecer de ella. Es notable la disminución del área sembrada en cada uno de los años analizados. En 1980 y 1981 se sembraron 201.36 y 232.6 hectáreas respectivamente. En tanto que para 1983 sólo sembró 103.07 hectáreas de acuerdo a la información estadística obtenida el volumen de producción total obtenida en el período analizado asciende a 11.136.46 toneladas, lograndose una mayor producción por unidad de área de 20 toneladas/hectáreas. En 1980 y una mínima de 7.4 toneladas/hectárea en 1982.

El valor de la producción alcanza a \$54.079.080 con costos totales de producción de \$20.270.239 dejando margen de utilidad total de \$33.808.841.

Los valores de producción y los costos de producción por unidad de superficie en cada uno de los años del período que se analiza han presentado incrementos al-

canzando valores extremos tanto en el valor como en los costos de producción de \$59.997,02 y \$108.000; \$24.000 y \$49.472 respectivamente.

Comparativamente en términos porcentuales para 1981 el valor de la producción por hectárea con respecto al año 1980 se incremento en un 55%. En tanto que los costos de producción solamente se incrementaron en un 9%. Caso contrario ocurrió en el año 1983 con respecto a 1982 en el cual los valores de la producción se incrementaron en un 5% y los costos de producción en un 57%.

3.1.1.4. SISTEMAS DE CULTIVO (Mecanizado - Tradicional)

El área del Distrito de Riego, que para nuestro estudio comprende la zona plana ó zona 1, estaba inundada y cubierta de vegetación natural; parte estaba aprovechada en los meses secos para la ganadería extensiva. Solo el 10% del área se hallana bajo cultivo de tipo pancoger (maíz, yuca, ñame), cuya explotación se hacía en pequeñas extensiones para el auto-consumo. Con la construcción de la infraestructura para riego, los agricultores empezaron a conocer sus ventajas, aunque esta disciplina solo ha sido aplicada al cultivo de arroz principalmente, convirtiéndose en un cultivo mecanizado y últimamente a la caña de azúcar, el plátano y pastos en baja escala.

La utilización de servicios que presta el Distrito de Riego y la aplicación de una tecnología moderna en las actividades agropecuarias; como la mecanización, el

CUADRO N.º II

70

VALORES Y COSTOS DE PRODUCCION DEL CULTIVO DE MAIZ

CONCEPTO AÑOS	HECTAREAS	PRODUCCION TOTAL / TON.	PRODUCCION TON. / HA.	VALOR PRODUCCION S	VALOR PRODUC/HA. S	COSTO PRODUCCION S	COSTO PRODUC/HA. S
1979							
1980	655.79	983.69	1.5	7'869.480	12.000	4'426.582.5	6.750
1981	209	331.5	1.6	5'302.440	25.370.5	2'218.220	10.613.5
1982	169	219.7	1.3	4'701.000	27.816.6	3'416.200	20.214.2
1983	542.28	1.355.7	2.5	29'540.703	54.475	15'838.371.9	29.207.
TOTAL	1.576.07	2.890.5	1.8	47'413.623	30.084.44	25'899.374.4	16.432.88

Fuente : HIMAT INFORME DE ACTIVIDADES

CUADRO N.º 12

81

RESULTADOS ECONOMICOS DEL CULTIVO DE MAIZ

AÑOS	CONCEPTOS	HECTAREAS	VALOR PRODUCCION	COSTO TOTAL	MARGEN DE UTILIDAD	
					TOTAL	POR HECTAREA
1979		50.				
1980		655.79	7.869.480	4.426.582.5	3.442.897.5	5.250.
1981		209.	5.302.440	2.218.220.	3.084.220.	14.757.
1982		169.	4.701.000	3.416.200.	1.284.800.	7.602.37
1983		542.28	24.540.703	15.838.371.9	13.702.331.1	25.680.00
TOTAL		1.576.07	47.413.623	25.899.374.4	21.514.248.6	13.650.56

Fuente: HIMAT, INFORME DE ACTIVIDADES

VALORES Y COSTOS DE PRODUCCION DEL CULTIVO DE YUCA.

CONCEPTOS AÑOS	HECTAREAS	PRODUCCION TOTAL/TON.	PRODUCCION TON / HA.	VALOR PRODUCCION	VALOR PRODUC/ HA.	COSTO PRODUCCION	COSTO / HA.
1979							
1980	201.36	4.027.2	20.	12.081.000	59.997.02	4.832.640	24.000
1981	232.6	4.256.5	18.3	17.026.520	93.200.	6.094.120	26.200
1982	135	997.5	7.4	13.840.200	102.520.	4.244.400	31.480
1983	103.07	1.855.26	18.	11.131.560	108.000.	5.099.079	49.472
TOTAL	672.03	11.136.46	16.57	54.079.080	80.441.22	20.270.239	30.162.89

CUADRO No 14

73

RESULTADOS ECONOMICOS DEL CULTIVO DE LA YUCA

ANOS	CONCEPTOS	HECTAREAS	VALOR PRODUCCION	COSTO TOTAL	MARGEN DE UTILIDAD POR HECTAREA	
					TOTAL	
1979						
1980		201.36	12,081,000	4,832,640	7,248,360	35,997.02
1981		232.6	17,026,320	6,094,120	10,932,200	47,000.
1982		135.	13,840,200	4,244,400	9,595,800	71,080.
1983		103.07	11,131,560	5,099,079	6,032,481	58,528.
TOTAL		672.03	54,079,080	20,270,239	33,808,841	50,508.52

Fuente: HIMAT INFORME DE ACTIVIDADES

control de plagas y enfermedades mediante el uso de productos químicos, constituyen una herramienta para el mejoramiento de la producción y productividad agrícola. Estas acciones, sin embargo en los actuales momentos son aplicados con mayor frecuencia en cultivos como el arroz, la caña y el plátano; estos últimos en extensiones muy reducidas, permanenciando la explotación de otros cultivos de menor importancia comercial en la forma tradicional, en algunos casos en forma semimecanizada obteniéndose ingresos reducidos comparativamente con los ingresos de los cultivos completamente tecnificados.

3.1.1.5. AREAS CULTIVADAS

En el apéndice #1, uso actual de la tierra año 1983 se demarcan las explotaciones de los diferentes renglones productivos tanto agrícolas como pecuaria, y en el cuadro #15 se establece el número de hectáreas para el mismo año por renglones de explotación con o sin riego. Se precisa un mayor número de hectáreas, que no posee riego (3.964.63 hectáreas) y beneficiadas por riego 3.130. El área ganadera es la más afectada dentro del Distrito llegando a 6.534.60 hectáreas.

En cuanto al total del área potencial para el desarrollo agropecuario del Distrito de Riego, 74.18% se encuentran con una infraestructura suficiente y no existe ningún impedimento para la utilización de los servicios de riego.

CUADRO No.15

DESARROLLO AGROPECUARIO POR TRAMOS Y ZONAS EN HECTAREAS 1983

	AGRICULTURA		GANADERIA	AREA TOTAL
	Riego	1.022.06	295.60	
Zona 1	Sin Riego	1.286.87	1.587.98	
	Subtotal	2.308.93	1.883.58	4.142.51
	Riego	1.438.00	18.0	
Zona 2	Sin riego	395.07	1.160.85	
	Subtotal	1.833.07	1.178.85	3.011.92
	Riego	25.83	57.00	
Zona 3	Sin riego	949.88	2.036.96	
	Subtotal	974.91	2.093.96	3.068.87
	Riego	645.0	153.00	
Zona 4	Sin Riego	1.333.61	1.748.91	
	Subtotal	1.978.61	1.901.91	3.880.52
TOTAL	Riego	3.130.89	523.60	3.654.49
	Sin Riego	3.964.63	6.534.60	10.499.23

Fuente: HIMAT, Informe de Actividades.

3.1.1.6. AREA POTENCIAL A CULTIVAR

El área potencial apta para ser explotada por la actividad agropecuaria es del orden de los 14.153 hectáreas, de éstas aproximadamente el 50% puede ser explotada en agricultura en diferentes cultivos, en especial arroz, plátano, maíz y yuca.

3.1.1.7. AREA NO CULTIVADAS

Estas áreas presenta variaciones, en razón a que la mayor cantidad en intensidad de siembra se realiza en el primer semestre del año, en el caso de arroz mecanizado bajo riego; para el segundo semestre un 70% aproximadamente de esta área permanece en descanso, por las altas precipitaciones predominantes en la región que dificulta el uso eficiente de la maquinaria en la preparación de la tierra, tampoco existe maquinaria especializada para realizar esta labor en húmedo. El 30% restante del área se utiliza durante la mayor parte del año en la explotación de cultivos transitorios como el maíz, algunas hortalizas y en cultivos semipermanentes como yuca y en pequeñas cantidades ñame, en forma asociada tipo pancoger.

3.1.2. ZONA II - VEREDAL O DE LADERAS.

3.1.2.1. CARACTERISTICAS

En nuestro estudio consideramos como zona II o de laderas, aquellas áreas locali-

zadas fuera del Distrito de Riego y que en los actuales momentos no son susceptibles de obtener los servicios de esta infraestructura física. Se caracteriza por tener una topografía irregular, presentando depresiones no permitiendo la mecanización en gran parte del área y otras partes en menor proporción plana que permite el fácil acceso de maquinaria agrícola.

Predomina la explotación ganadera en más de la mitad del área y las explotaciones de cultivos tradicionales con un bajo nivel tecnológico. Posee entre 15000 y 20000 hectáreas aproximadamente.

Corresponde a esta zona un clima cálido tropical, con una altura sobre el nivel del mar de 27 metros y temperatura promedio de 28°C.

Presenta niveles de precipitación escasos, en donde la mayor intensidad de las lluvias se concentran en los meses de Abril y Mayo, y para los meses de Agosto y Septiembre, condicionando el comportamiento de la producción agrícola; por lo que las épocas de siembra y cosecha de los diferentes cultivos deben ajustarse a determinados períodos de oferta, provocando bajas en los precios e insignificante rentabilidad o pérdida para los productores.

En cuanto a la tenencia de la tierra predomina los arrendatarios siguiéndole en importancia los propietarios, como se observa en el cuadro No. 16.



CUADRO No. 16

FORMA DE TENENCIA DE LA PROPIEDAD DE LA TIERRA

RANGO (Has.)	Propietarios	Arrendatarios	Otras Formas	Total
0 - 3	94	95	41	230
3 - 5	150	455	26	631
5 - 10	72	18	18	108
10 - 20	28	*	*	28
más de 20	58	*	*	58
Total	402	568	85	1.055

Fuente: DRI. Diagnóstico de Producción y Mercadeo.

Existe una concentración del 80.10% de los arrendatarios en el rango de 3 a menos de 5 hectáreas. Las otras formas de tenencia corresponden a aquellas explotaciones en donde los campesinos trabajan de 1 a 2 años comprometiéndose a pagar el usufructo de la tierra, sembrándola en pastos y otras donde el productor explota las tierras "INCORADAS" sin que se les haya definido con claridad su situación de tenencia. En forma general se precisa, que las explotaciones en su gran mayoría son menores de 10 hectáreas, dándose el caso que no existe otra forma de tenencia, diferente de propietarios por encima de este tope, heco éste que demuestra la concentración del minifundio en esta zona de laderas.

En cuanto a la infraestructura vial, existen vías de penetración sobre terreno des-
tapado, que generalmente son accesibles en verano, llegando a ser intransitable
gran parte de éstas en época de invierno haciendo difícil el transporte y la co-
mercialización de los productos agrícolas y pecuarios.

3.1.2.2. CULTIVO PRINCIPAL

Lo constituye el cultivo del maíz y el cultivo de yuca desde el punto de vista de
su incidencia en la familia campesina y la participación directa de éste en su ex-
plotación, llegando a ser los cultivos sobresalientes en la dieta alimenticia.

La explotación del cultivo de maíz se presenta bajo dos modalidades de producción;
la primera consiste en recolectar la mazorca verde (en verdeo) y la otra en recolec-
tar la mazorca una vez seco el grano (en grano) siendo esta forma la que predomina
en la zona. La siembra se realiza dos veces al año, por ser un cultivo transitorio
con período vegetativo corto (90 días), coincidiendo la primera siembra con la -
iniciación de las lluvias (Abril - Mayo) y la segunda siembra se realiza entre los
meses de Agosto - Septiembre.



BIBLIOTECA UNIVERSITARIA
Fernández de Córdova
Universidad de Cartagena

La explotación del cultivo de yuca se realiza bajo la modalidad de producción -
anual, por ser un cultivo con período vegetativo más largo que oscila entre los
12 y 14 meses; tanto el cultivo de maíz, como el cultivo de yuca, se dan en con-
diciones de secano y la preparación de la tierra se hace en forma anual, con ex-

cepción de algunos casos aislados donde se emplea la maquinaria agrícola. La explotación de estos cultivos se caracteriza por su realización en forma asociada - (maíz - yuca) (3). Sin embargo se presentan casos en los que se realiza la siembra del maíz o de la yuca solos, y otros casos en los que se siembra el maíz asociado con ñame y yuca (maíz/ñame/yuca), siendo el maíz el cultivo principal.

3.1.2.3. CULTIVO SECUNDARIO

Lo constituye la explotación de los cultivos de ñame asociado con yuca y maíz (ñame/yuca - ñame /maíz) y el plátano cultivado solo, es decir, sin ninguna clase de asocio, en aquellas áreas planas o bajas de esta zona.

El cultivo de ñame se siembra con mayor intensidad en la veredas de Manpujan y San José de Playón, en donde la preparación del terreno, la siembra y la recolección se hace en forma manual.

3.1.2.4. SISTEMAS DE CULTIVO (mecanizado - tradicional)

El sistema de cultivo predominante es el tradicional con un nivel de tecnología baja y un estancamiento en la producción; conforman la dieta alimenticia y de consumo directo de la población campesina. La explotación de estos cultivos se realiza en áreas reducidas dándole carácter de pancoger, su siembra es en secano y la pre-

(3) II- Asociado.

paración de la tierra se hace en forma manual al igual el control de plagas y malezas; algunas extensiones localizadas en las partes bajas, permite la utilización de la maquinaria agrícola en la preparación de la tierra. Debido al nivel de tecnología de la producción tradicional predominante, se dificulta cuantificar los costos por cultivos en forma individual por unidad de área. Tanto los cultivos considerados como principales, como los secundarios se explotan en la generalidad de los casos en forma asociada como se citó anteriormente, de tal manera que los costos que se han podido cuantificar como resultado de los datos obtenidos en las encuestas, en promedio son: para ñame/yuca \$67.236, maíz/yuca \$48.912, ñame/maíz \$58.848, maíz (0) \$30.768, maíz/ñame/yuca \$61.742 y plátano (0) - \$31.657.

Los volúmenes de producción corresponden a estimaciones de las áreas sembradas actualmente y obtenido de las encuestas; maíz 1.535 toneladas, yuca 2.479 toneladas, ñame 2.985 toneladas y plátano 3.175 toneladas (aproximadamente 11.785.000 unidades con peso de 300 gramos por unidad).

Los volúmenes de producción señalados no indican con exactitud el carácter de cultivo principal y/o secundario, ya que por manifestación expresa de los productores, la producción puede verse afectada por factores de tipo climatológico (lluvias) de acuerdo a su intensidad, causando daños y/o beneficios a unos cultivos más que a otros, reducciones en las áreas sembradas y menos fuertes.

3.1.2.5. AREAS CULTIVADAS

Las estadísticas existentes sobre estas zonas no permiten determinar el área cultivada. De acuerdo a los resultados arrojados por las encuestas aplicadas a la muestra dan un total de 1.929 hectáreas cultivadas en forma asociada para los cultivos investigados, las cuales presentan la siguiente distribución: maíz 610 hectáreas, yuca 414 hectáreas, ñame 410 hectáreas y plátano 495 hectáreas, este último se cultiva solo, es decir sin asocio alguno.

3.1.2.6. AREAS POTENCIALMENTE A CULTIVAR

No se precisa con exactitud el área total de la zona, por la carencia de información estadística, la cual oscila entre 25.000 y 20.000 hectáreas, aproximadamente, predomina un mayor área en pastos naturales y rastrojos altos alrededor del 70%; el resto es apta para la explotación agrícola (0) sólo.

3.1.2.7. AREAS NO CULTIVADAS

No se precisa el área apta para la explotación agrícola, cuantas permanecen en descanso o cuantas se mantienen realmente sin sembrar en esta zona de laderas. En razón a que no existen estadísticas y fué difícil detectarlas en las encuestas, además por la misma naturaleza cambiante de los cultivos que en su gran mayoría son de ciclos vegetativos cortos.

4. ANALISIS DEL MERCADO

La oferta y la demanda, constituyen los dos aspectos esenciales en todo análisis de mercado. Por ser dos fuerzas mutuamente relacionadas, importantes y determinantes del mercado; hemos considerado tratar los dos temas, conjuntamente. Aclaramos de antemano lo siguiente: obedeciendo a la orientación surgida de indicadores o parámetros del trabajo de campo; en la cual se nos indica en qué aspecto se debe profundizar más o menos, consideramos conveniente tratar profundamente el tema de la comercialización, dado que en principio es parte constitutiva del análisis y en la práctica es donde se detectan los mayores problemas del mercadeo - agropecuario en la región objeto de estudio.

4.1. CARACTERISTICAS

Las características sobresalientes en el proceso de mercadeo y comercialización de los cinco principales productos seleccionados para el análisis son las siguientes:

- a. El gran volumen de producción a los distintos mercados de la región, en

temporada de alta cosecha (oferta estacional alta).

- b. La consecuente anarquía o desorden en los precios.
- c. La localización de las unidades productoras.
- d. Carencia de infraestructura física para almacenaje y procesamiento.
- e. Dispersión o aislamiento físico y de asociación de las unidades productoras.
- f. Mercado de cualidades heterogéneas.
- g. Demanda constante durante el año, en contraste con una oferta estacional.
- h. Políticas estatales de mercadeo, deficientes e inoperantes.
- i. Desorganización general de los productores.
- j. Intermediarismo comercial.

Es fácil observar claramente, que estas características son el fiel reflejo de un proceso de comercialización agropecuario típico del país subdesarrollado y discordan-

te con el proceso de mercado que exige el sector agropecuario.

La anarquía en las diferentes etapas de la comercialización, coloca en desventaja tanto al productor como al consumidor final, ya que los primeros reciben precios cada vez menos remunerativos, en tanto que los segundos pagan cada vez mayores precios por la misma calidad y cantidad de los productos. Lo anterior, unido a que el pequeño productor localizado en las zonas de laderas, generalmente presenta condiciones más desfavorables que aquellos localizados en zona plana tales como: vías de acceso, falta de información de precios, técnicas de producción rudimentarias y la deficiente presentación del producto; lo cual hace que quede sometido al arbitrio de unos pocos intermediarios, quienes pagan a precios no remunerativos con relación a los costos de producción, causando desaliento para el campesino productor.

Las condiciones climatológicas imperantes en la región objeto de nuestro estudio, hace necesaria la existencia de silos o puestos de almacenamiento, para los productos perecederos y de consumo directo (sólo existe una planta de silos del IDEMA para productos que requieren procesamiento). Esta situación ocasiona variaciones en los precios, lo cual es causa de la inestabilidad de los ingresos del productor e incidencia en la disminución de compra del consumidor, puesto que es común que el precio de los productos agrícolas se eleve en período de escasez o acaparamiento y desciende en época de abundancia; fenómeno característico de oferta y demanda en un mercado de libre competencia; esto incluye directamen-

te en los productores ya que durante el año el precio para el productor varía de acuerdo con el libre juego de oferta y demanda, independientemente de los costos de producción. El aislamiento físico es debido a la dispersión geográfica, de las unidades productoras, localizadas en las zonas de laderas. El aislamiento de asociación típico en la zonas de laderas y en las zonas planas, se debe a que no existe organización de productores que defiendan sus propios intereses.

Como consecuencia de este aislamiento se presenta una subutilización de los recursos físicos, humanos y una descordinación en el mercadeo de sus productos.

Existió en la Región la Cooperativa Agropecuaria de Bolívar Ltda. con sede en la cabecera municipal de Mariálabaja a través de la cual, los pequeños productores de arroz dentro del programa de Reforma Agraria, comercializaba sus cosechas por carencia de infraestructura física, inexperiencia para el mercadeo, agravado por el desorden administrativo, desapareció. De igual manera sucede con las formas asociativas de producción de Reforma Agraria, empresas comunitarias campesinas, las cuales presentan un estado de desintegración progresiva.

4.2. ORGANIZACION

De acuerdo con lo anteriormente dicho, generalmente el mercadeo y la comercialización agropecuaria de la región se enmarcan dentro de un proceso anárquico y subdesarrollado típico del país; producto de una mala planificación, administra-

ciones viciadas, políticas adversas para el sector, el consabido fracaso del IDE-MA y la Reforma Agraria, las influencias desastrosas del clima, la falta de capacitación campesina, la no existencia de infraestructura vial y sanitaria en el campo y la inseguridad entre otros. Resultando entonces situaciones cada vez más graves que contribuye a dar forma al problema, uno de tantos que afecta al productor agropecuario de hoy en Colombia.

Los flujos geográficos de distribución y los canales de comercialización, como forma de organización en el proceso de mercadeo obedecen por una parte a tendencias de organización espontáneas, tradicional y rudimentarias, orientados únicamente por la proximidad, la deficiencia vial y transporte, la costumbre de vender a mejor precio. Por otra parte y debido al desorden o anarquía en el proceso, la existencia de numerosos canales de comercialización se hace muy notoria en los mercados de la costa y la región. He aquí donde se gesta el fenómeno del intermediarismo y sus diversas formas.

4.2.1. ESTRUCTURA

Por ser productos destinados a satisfacer necesidades primarias comunes, presentan características muy similares al producirlos y en la población que los consume.

Los productores se han clasificado en pequeños y grandes o en unidades situadas en zonas de laderas y los situados en zonas planas. Como la orientación básica del -

estudio es la comercialización, la estructura la definen perfectamente los canales de comercialización tratados en el punto anterior; de aquí que el mercado presenta una estructura fraccionada y heterogénea en sus componentes desde el punto de vista de la oferta, en tanto que la demanda por la misma característica de los productos es más homogénea dado que la necesidad de consumo de estos productos se dá por igual en todos los estratos de la población.

El mercado del arroz presenta una ligera variante que lo hace más definible o estructurado ya que existen dos unidades procesadoras (molineros) que se ocupan del proceso de paddy a blanco, y al mismo tiempo lo comercializan. A partir de ello comienza el concurso de cinco canales, en donde se detectan fácilmente que el dominio de precios y la regulación de la oferta está en manos de molineros y el comerciante mayorista.

4.2.2. FLUJOS GEOGRAFICOS Y CANALES DE COMERCIALIZACION

Se ilustra a continuación el proceso de mercadeo y comercialización, a través de las diversas formas de organización tratando a cada uno de los cinco productos por separado.

4.2.2.1. EL ARROZ

Analizando el volúmen de producción promedio en los años que comprende el es-

tudio; la venta del arroz de Maríalabaja, comparada con la del maíz y los otros productos, es más dispersa desde el punto de vista del flujo geográfico a los diferentes mercados, pero más concentrada de acuerdo al canal (primero) en el proceso de adecuación para el consumo.

El 39.4% del total de la producción comercializable, es vendido directamente a los molineros de Cartagena; el 10.8% a Barranquilla; el 18.6% al mercado terminal de Sahagun (Córdoba); el 12.5% al mercado local incluido el puesto de IDEMA y el 18.7% a otros mercados de la Costa.

Incluido el procesador o molineros, el arroz blanco apto para el consumo humano, pasa a través de cinco canales de comercialización. El 75% lo absorbe el comercio mayorista y el 20% el comercio minorista, el IDEMA sólo canaliza el 5%.

Los molineros los consideramos como un canal de distribución directo en relación con el productor, por ser un producto que requiere procesamiento industrial, (prode arroz paddy a blanco) y entonces sea distribuido a través de los diferentes canales con destino al consumo final. Ver diagrama 1A y diagrama 1B.

Es notable observar la poca participación del IDEMA en la compra del arroz paddy, con un 12.5% mientras que los molineros absorben inicialmente el 87.5%. Se dice inicialmente por que el IDEMA no procesa; entonces los molineros terminan absorbiendo el arroz del IDEMA.

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE EXCEDENTES DE COMERCIALIZACION A TRAVES DE LOS DIFERENTES CANALES ENTRE EL PRODUCTOR Y EL CONSUMIDOR FINAL DE ARROZ.. TON./ AÑO..

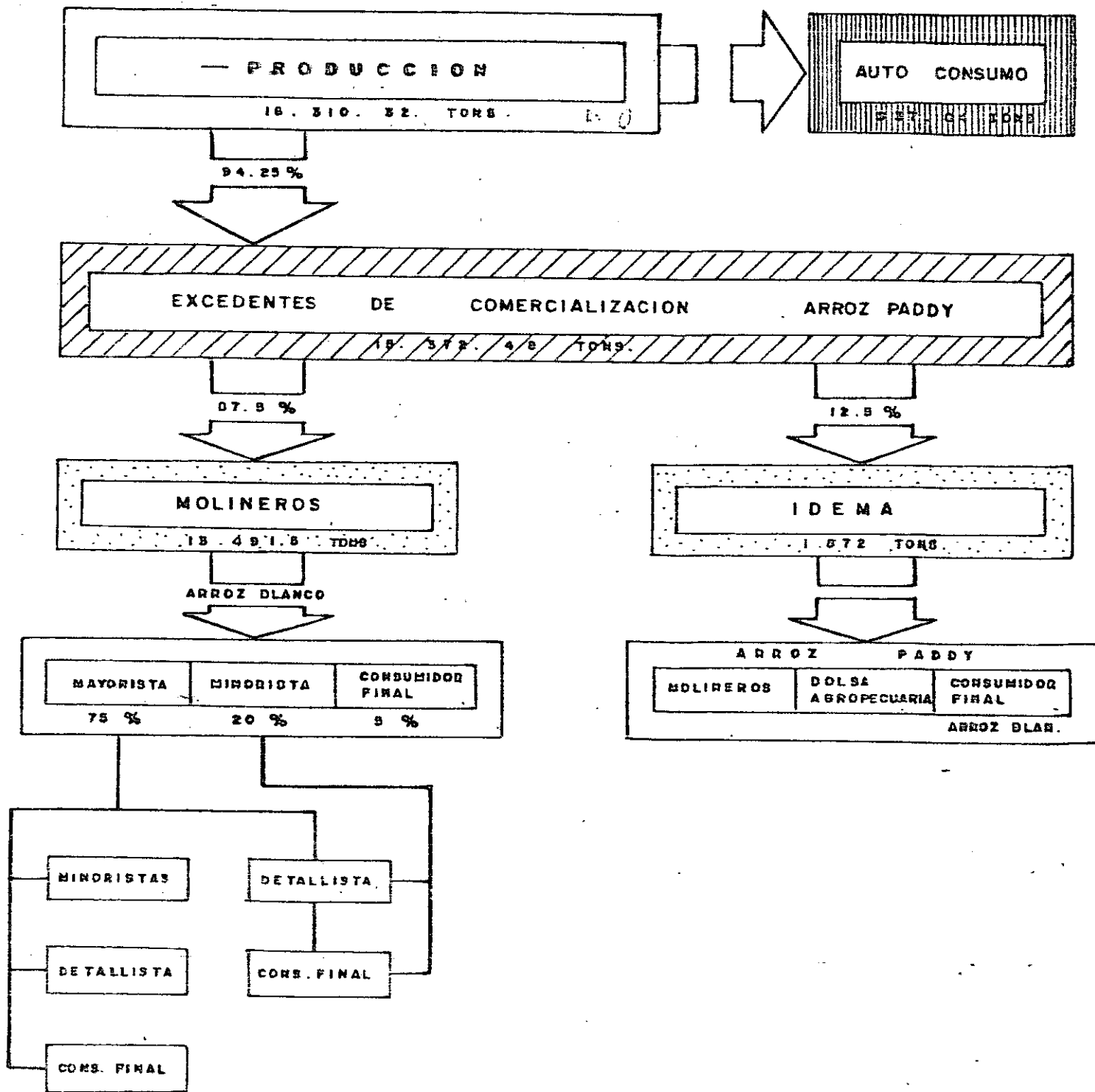
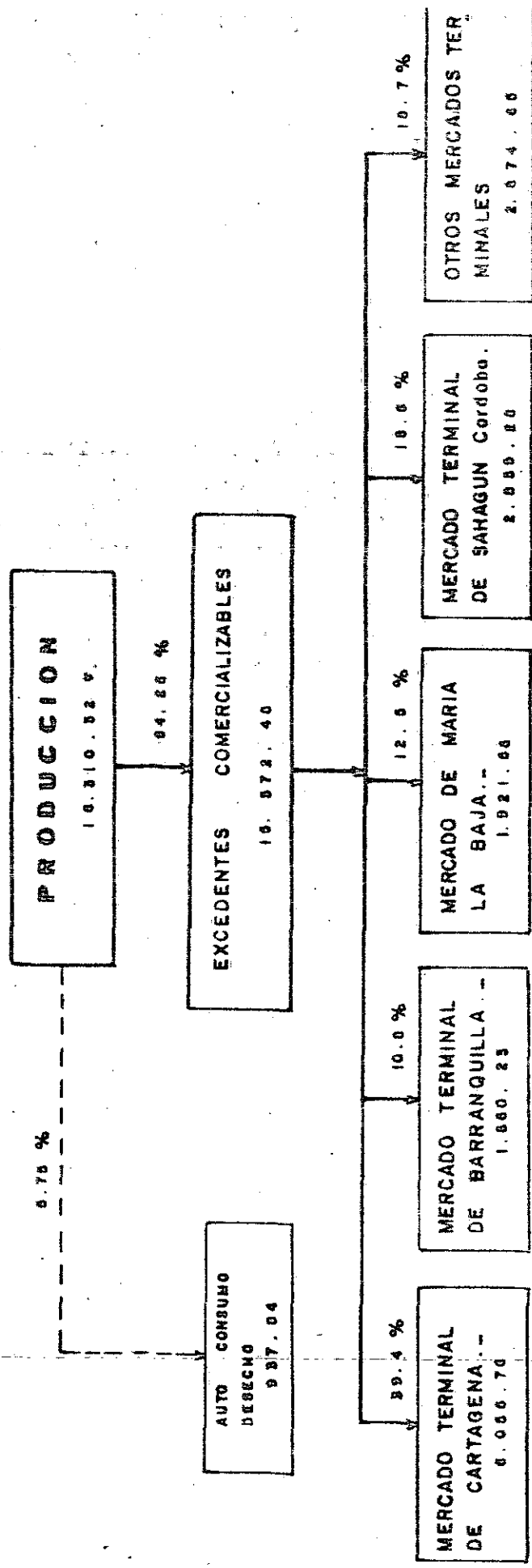


DIAGRAMA No. 1 B

91

FLUJO GEOGRAFICO DEL VOLUMEN COMERCIAL DE ARROZ PADDY TON. / AÑO



Fuente : ESTA INVESTIGACION
* Promedio TON. / AÑO

La situación del IDEMA es cada vez más grave ya que según información suministrada en la planta de silos, para los años 1984 y 1985, no se ha comercializado este producto, por parte del Instituto. Diagrama 1A - 1B.

4.2.2.2. EL MAIZ

El 87.23% de la producción comerciable de maíz, es distribuido en el mercado terminal de Cartagena.

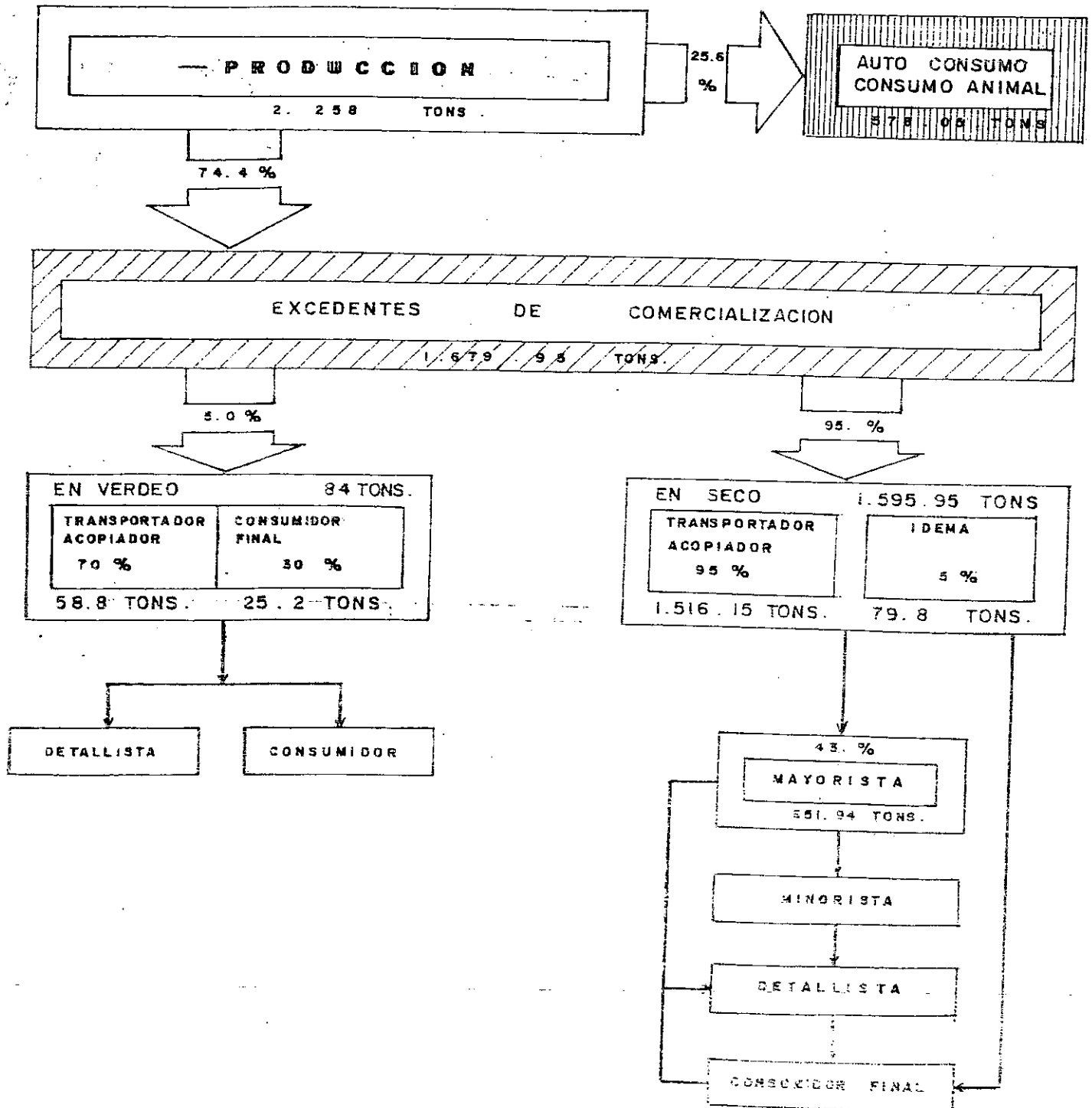
Una vez aquí es canalizado en forma similar al arroz, notándose una alta concentración del producto en manos del comerciante mayorista; que en el mayor de los casos los traslada a otros mercados del país.

La participación del IDEMA en la comercialización de este producto es casi nula.

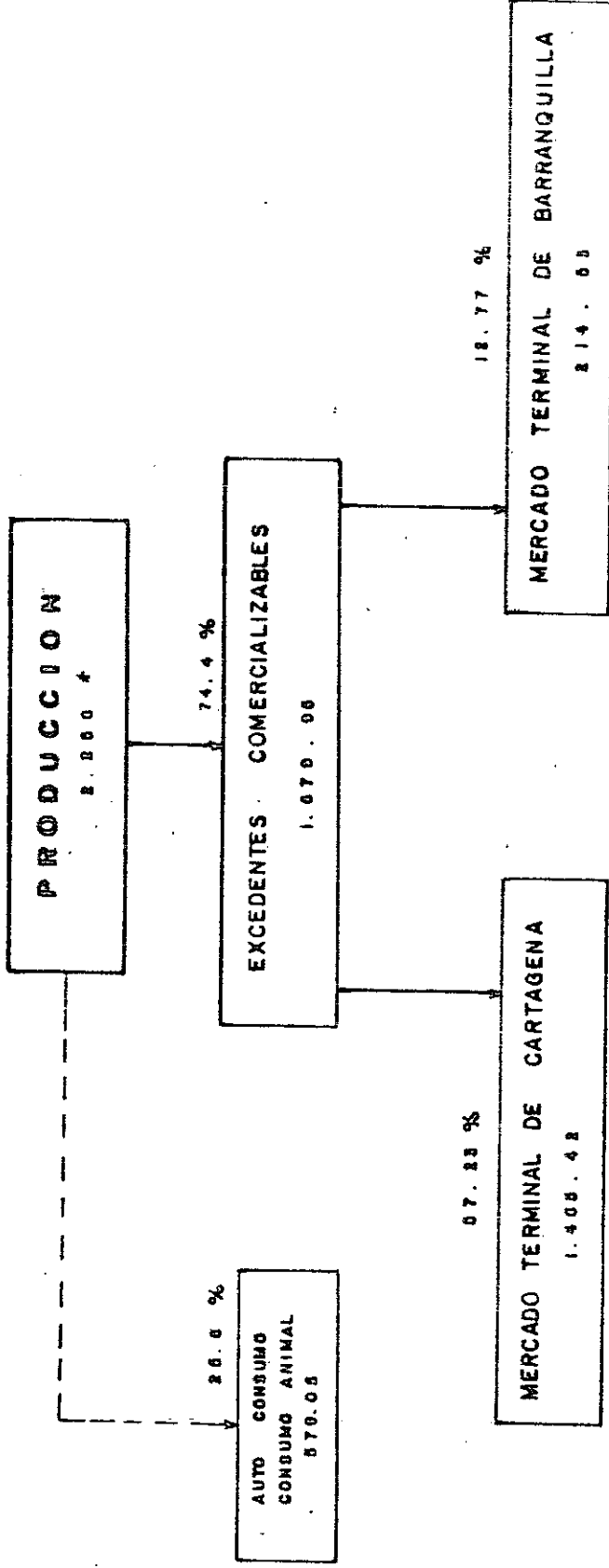
Para la venta de este producto interviene el acopiador transportador directamente con el productor. He aquí donde se presenta también el caso del avance o adelanto en dinero o especie, antes de producirse la cosecha, como trataremos más adelante. Ver diagrama 2A y diagrama 2B.

4.2.2.3. LA YUCA

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE EXCEDENTES DE COMERCIALIZACION A TRAVES DE LOS DIFERENTES CANALES ENTRE EL PRODUCTOR Y EL CONSUMIDOR FINAL DEL MAIZ TON. / AÑO.



FLUJO GEOGRAFICO DE VOLUMEN COMERCIAL DEL MAIZ TON/AÑO



Fuente : ESTA INVESTIGACION

* Promedio TON / AÑO

El 88.36% de la producción comercializada es vendida en Cartagena. Este producto presenta una forma típica o característica de venta. Ver Diagrama 3A.

Por ser de alta peresibilidad (poca duración), su comercialización la realizan los dueños de camiones mediante la entrega hecha por un grupo de pequeños productores. Este camionero proporciona el empaque y vende el producto en los mercados terminales de Cartagena y Barranquilla, como si se tratara del dueño, regresa donde los productores y le reparte el producido de la venta, de acuerdo a la cantidad entregada (#s. de bultos) por cada uno, y descontando según él, únicamente el valor del flete. Esto es lo que se podría llamar una transacción de confianza. Para este caso no se observa la existencia de acopiadores, por lo tanto el canal es corto, pero sí se logra detectar un aumento exagerado al precio de venta para el consumidor final.

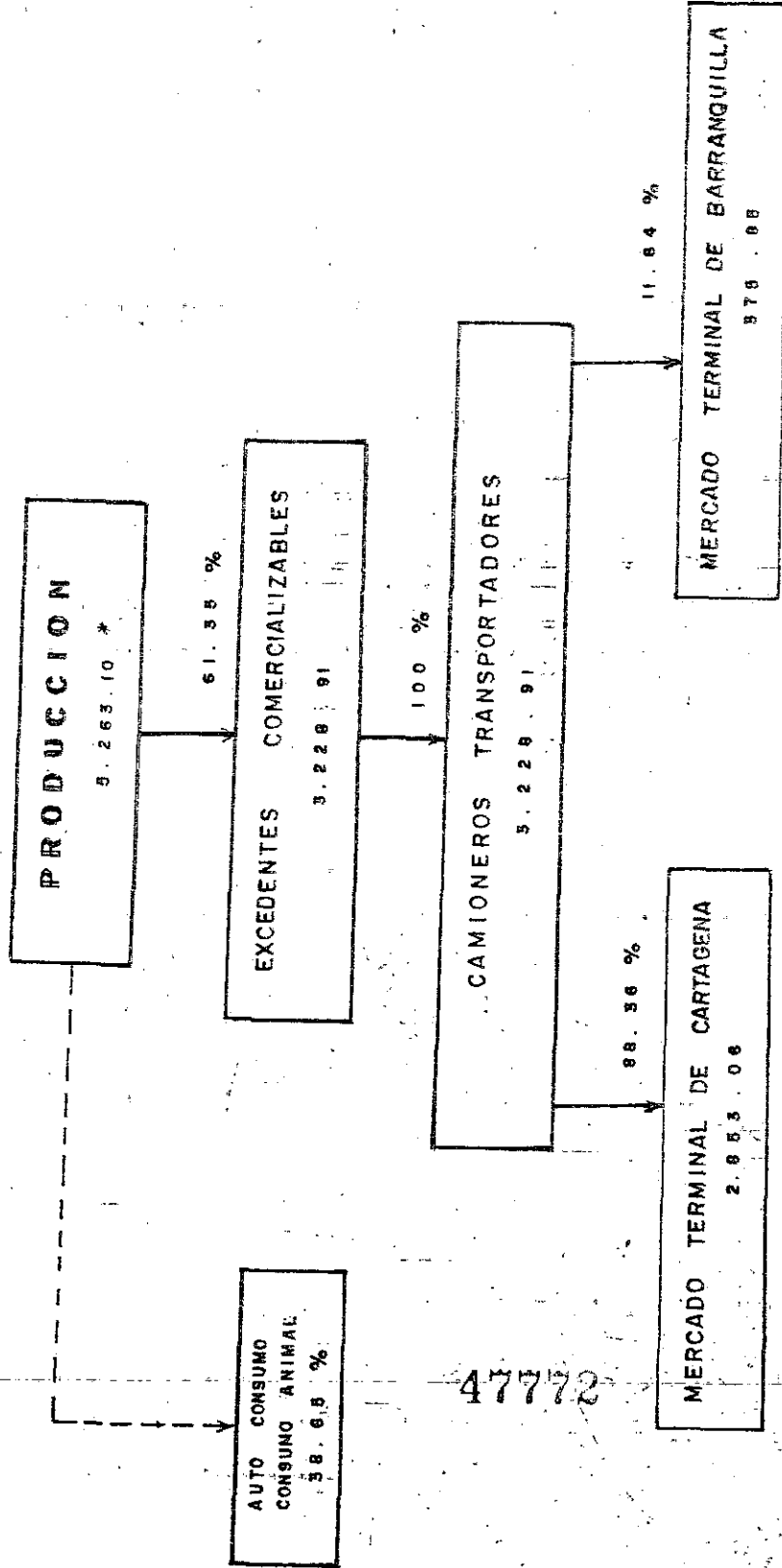
4.2.2.4. EL ÑAME

La participación con este producto, es poca representativa, si se compara con la producción de regiones vecinas como San Jacinto, El Carmen y San Juan donde se explota en forma tradicional.

Para el ñame de esta región, no existe un acopiador directo que acapare cantidades en espera de precios altamente cotizables. Solo se detecta la presencia de acopiadores transportistas, que lo trasladan a la plaza principal de mercado de

DIAGRAMA No. 3A

FLUJO GEOGRAFICO DEL VOLUMEN COMERCIAL DE LA YUCA
TON / AÑO

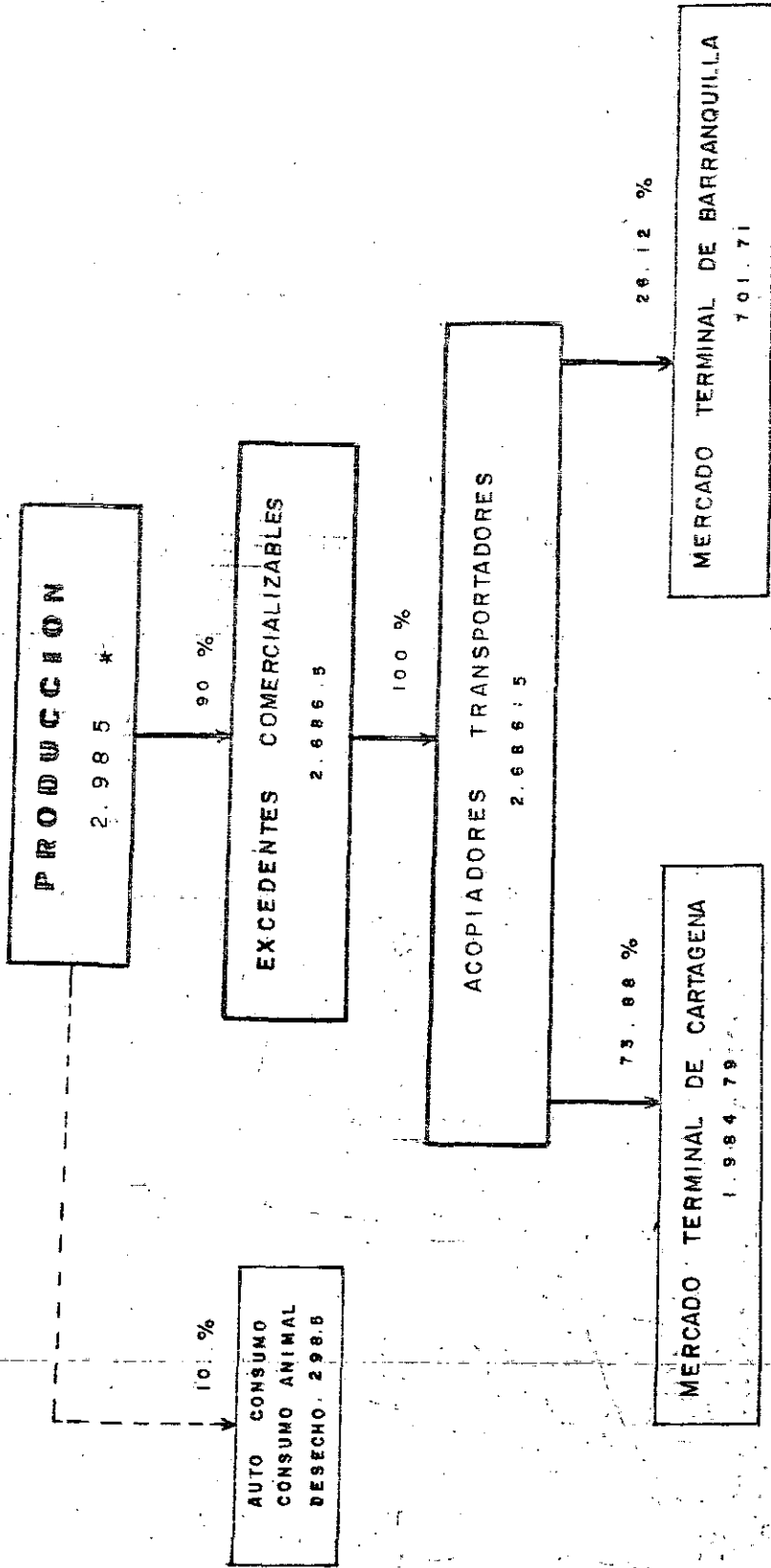


47772

Fuente: ESTA INVESTIGACION
* Promedio TON / AÑO

DIAGRAMA No. 3B

FLUJO GEOGRAFICO DEL VOLUMEN COMERCIAL DEL NAME - TON/AÑO



Fuente: ESTA INVESTIGACION
 * Promedio TON/AÑO

Cartagena, para la venta a compradores mayoristas que ~~le~~ ~~em~~ ~~nodegan~~ con el propósito de vender más tarde a mejor precio y poder regular la oferta a través de los detallistas, tenderos y carretilleros o ventas ambulantes. Ver diagrama 3B.

4.2.2.5: EL PLATANO

La comercialización de este producto, es directamente entre el productor y el mayorista. Es vendido en Cartagena el 55.9% del volumen de producción comercializable, en Barranquilla el 35.69% y el resto a otros mercados de menor importancia. Los canales de comercialización para este producto, son similar a los del ñame. Ver diagrama 4A y 5.

Se acaba de ver que el fenómeno del intermediarismo es común a todos los casos de comercialización de cada producto. Está tan arraigado que nace o se gesta en el momento en que el productor apenas comienza a sembrar, quien se condiciona a los avances o adelantos en especie y en dinero.

Este condicionamiento, conlleva en muchos casos, a no vender en equilibrio con los costos de producción y al hacerlo hay pérdidas económicas como sucede en la mayoría de los casos; ante esta situación el campesino no logra detectar si incurre en pérdidas dada la falta de capacitación, desorganización y la apremiante necesidad biológica, etc.



Una cantidad apreciable no precisada de todos los productos es vendida u ofrecida en venta antes de ser producida y recolectados. Aquí es donde interviene el intermediario comercial acopiador quien anticipa generalmente a la mayoría del pequeño productor, que debido al difícil acceso al crédito legal o bancario, se inhabilita financieramente y se vé obligado a someterse al intermediario soportando un sinnúmero de imposiciones a cambio de dinero rápido y efectivo o mercancías componentes de la canasta familiar.

Por otro lados se dán casos muy frecuentes de mala utilización del crédito para aquellos que logran captar, esto obedece a la corruptela del mismo campesino; en otros casos el crédito se hace efectivo luego que la temporada de cosecha ha pasado. Todo esto es la respuesta de una administración llena de vicios, mecanismos y políticas de mercadeo, crédito mal planificado y sin asidero real ante la desorganización y bajo nivel de preparación de la población campesina en esta región.

Estas situaciones deterioran cada vez más la economía de las pequeñas unidades y del agricultor en general, afianza el fenómeno del intermediarismo y afecta al consumidor final, dado que el comerciante asume el riesgo a bajo costo y luego canaliza a precios inflados, atraca al productor en la medida y el pesaje, y por último le impone condiciones en el pago.

En el estrato de los productores de zona plana, más fuerte, se detecta más organización en lo relacionado a tecnificación, control de costos o gastos, utilización

100

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE EXCEDENTES DE COMER. CIALIZACION A TRAVES DE LOS DIFERENTES CANALES ENTRE EL PRODUCTOR Y EL CONSUMIDOR FINAL DEL PLATANO. - TON / AÑO

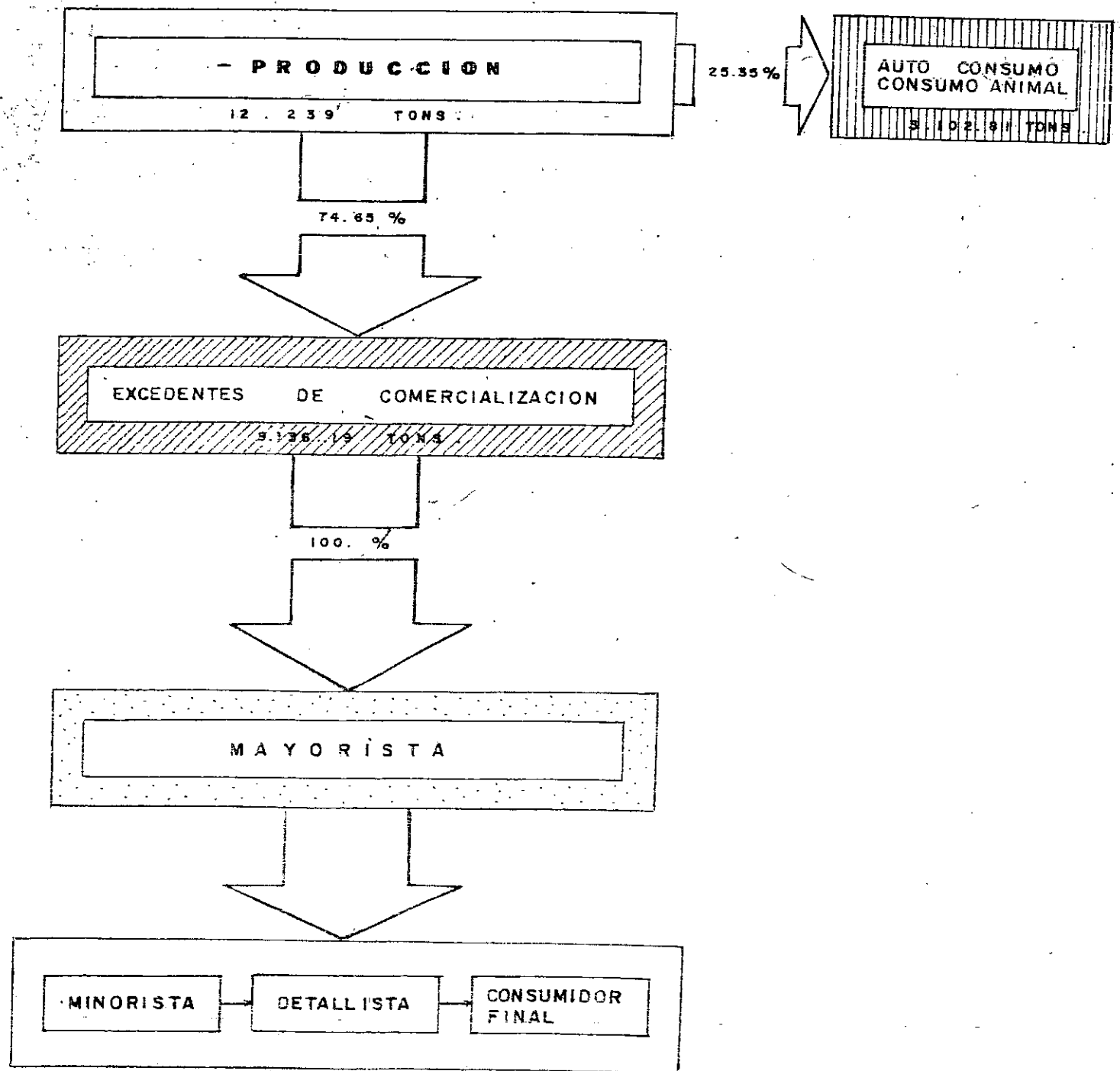
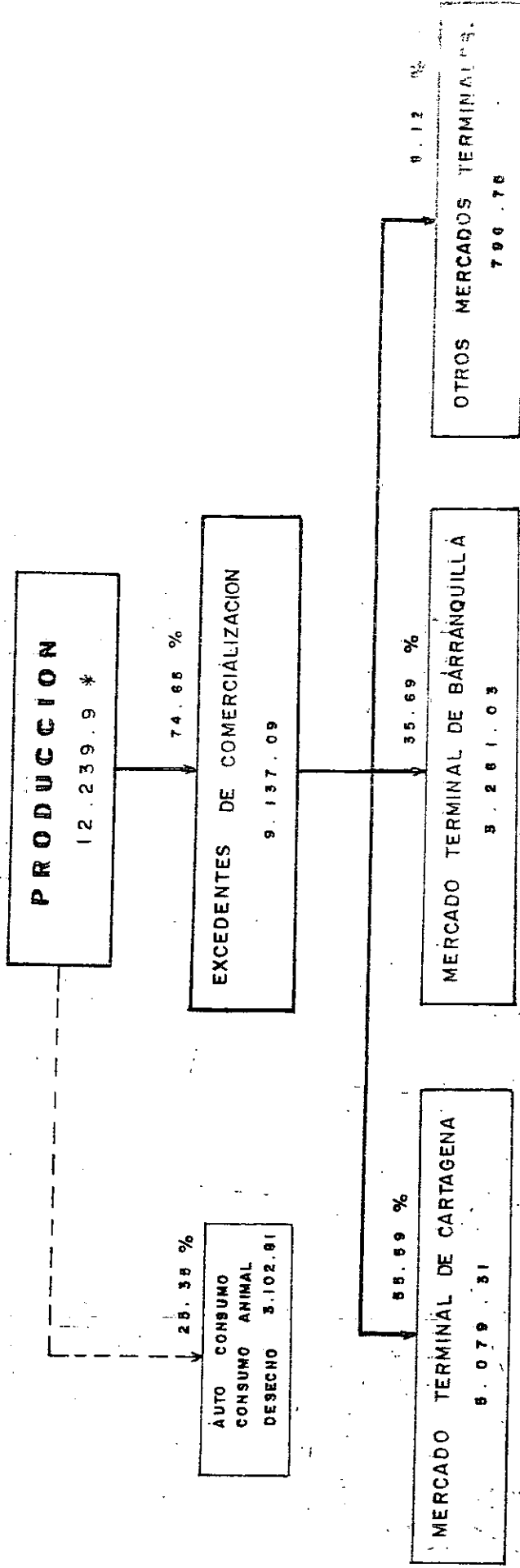


DIAGRAMA No. 5

FLUJO GEOGRAFICO DEL VOLUMEN COMERCIAL DEL PLATANO... TON / AÑO



Fuente: ESTA INVESTIGACION
* Promedio TON / AÑO

del crédito y disposición de medios de transporte.

El campesino que está más o menos organizado es por exigencia del prestamista bancario o cualquier otra cantidad crediticia o de asistencia técnica que por razones de seguridad y riesgo en la inversión, le exige al productor la organización.

Ciertas formas de intermediarismo financiero entre el productor campesino y la entidad crediticia toman más fuerza cada día. Un funcionario cualquiera de cualquiera de las entidades de crédito para la actividad agropecuaria que le corresponda el trámite de un préstamo, utiliza muy a menudo la forma de colocarse en posición intermediaria para lograr sacar ventaja, ya sea en dinero o en especie.

El acaparamiento por parte de los comerciantes mayoristas, molineros y acopiadores logra absorber más del 70% de la producción de arroz y maíz en promedio por año.

He aquí la inoperancia del IDEMA instituto que en la región participa poco en el mercado y comercialización, ni como regulador de precios ni como acopiador, originando esto en su descapitalización y políticas de mercadeos deficientes obligando al pequeño productor a vender al intermediario que paga en forma inmediata.

El Instituto nunca ha pagado en tiempo prudente o conveniente para el pequeño productor, ocasionándole mayores costos financieros, ya que en la mayoría de los

casos cancela al campesino después de vencido el plazo del crédito otorgado para el cultivo, esta situación y el manejo irregular de las administraciones le han creado a esta institución una imagen negativa cada vez más marcada en la población campesina de la región.

10

5. DETERMINACION DE PRECIOS

Los precios son determinados por la fuerza de una oferta estacional y de una demanda constante no cuantificable durante todo el año.

Entre estas dos fuerzas juega un papel determinante, el intermediario, a través de los diferentes canales de comercialización, para los cinco productos analizados en este estudio; de aquí la dificultad de hablar de un precio y cantidad de equilibrio global entre oferta y demanda para cualquiera de los productos. La oferta estacional de otra parte, esta regulada por las condiciones climáticas que influyen sobre la recolección en épocas determinadas del año, causando en esta misma forma las variaciones de precios, específicamente para productor y consumidor; el ciclo biológico del campesino, el afán de vender rápido la cosecha y la obtención de dinero inmediata por parte del productor.

La perecibilidad de los productos agrícolas y la carencia de una infraestructura que permita su selección, conservación y almacenamiento. También dan lugar a oscilaciones de los precios, tanto de oferta como de demanda.

La determinación de los precios en la práctica, la componen los diferentes costos en que incurre el productor para obtener de la tierra los productos y los costos agragados en el proceso de comercialización hasta el consumidor final en gran parte. Por otra parte, entra en juego, la utilidad del productor y el comerciante.

Las fuerzas que intervienen notoriamente en la fijación y determinación de los precios son: la oferta y la demanda en situación "libre de mercado" para el productor. Para los comerciantes, ya sea intermediarios mayoristas detallistas, los precios son determinados por el juego de un mercado controlado, y bien manipulado, sobre todo por el lado de la oferta, para conveniencia de los señores intermediarios que acomodan el margen de utilidad a su antojo para beneficio de ellos, utilizando toda clase de mecanismos que detrimen la economía del consumidor final y la del productor ya que en algunos casos el productor le toca vender a precios tan bajos que a la postre pierde, y una vez el comerciante, se apodera del producto se convierte en implacable especulador.

A continuación se exponen los componentes de la determinación de los precios en lo relacionado a costos para el comerciante mayorista y detallista.

a. Determinación del precio para el productor.

Costos Directos

- Mano de obra.



BIBLIOTECA UNIVERSITARIA
Fernández de Madrid
Universidad de Cartagena

- Insumos agrícolas.
- Maquinaria.
- Transporte

Costos Indirectos

- Administración
- Intereses.
- Impuestos
- Utilidad del productor

La suma de estos costos determina el precio de ventas del productor al primer canal de comercialización.

Para los productos como el arroz principalmente, que requieren proceso industrial, para la adecuación o preparación destinados al consumo humano, los costos de procesamiento determinan en gran medida los precios del nuevo producto y sus sub-productos.

b. Determinación de precios del comercializador mayorista y detallista.

Juega papel fundamental los costos agregados en el proceso de comercialización:

- Administración y funcionamiento.

- Transporte.
- Financieras.
- Almacenamiento.
- Publicidad y marketing.
- Gastos de venta.
- Impuestos.
- Utilidad del comerciante.

Es aquí donde la aplicación de costos por cada uno de estos factores, contribuyen a que el precio sufra el más alto índice de inflación, a medida que el producto se canaliza por el atomizado sistema de comercialización de la producción agropecuaria.

Los costos de transporte y la utilidad del comerciante intermediario, son los rubros que más contribuyen a inflar el precio para el consumidor final.

5.1. INCIDENCIAS DE LAS POLITICAS GUBERNAMENTALES EN RELACION CON EL CREDITO Y LOS PRECIOS DE SUSTENTACION DEL IDEMA

Las incidencias sobre los precios provenientes de las políticas o mecanismos gubernamentales de crédito, afectan mayormente al productor, en gran número al pequeño y mediano. Estratos que padecen los efectos de una localización desventajosa, pésimo nivel de organización, bajo nivel de tecnificación, apremiantes necesida-

biológicas, etc.

Primero veámos cuáles y porqué las incidencias de la política gubernamentales de crédito, surten efectos negativos para el productor campesino.

Los objetivos de estas políticas se canalizan por intermedio de los sistemas utilizados por el gobierno para la distribución del crédito agrícola, los cuales son:

- Crédito de Fomento Agrícola con recursos de Ley 5a. de 1973.

- Crédito con recursos estatales; pero se observa en la práctica, sobre todo para las zonas que ocupa el pequeño campesino de esta región, que los programas y los objetivos orientados por estas políticas carecen de una planificación real y adaptadas a las características socio-culturales del campesino de esta zona. Sus finalidades son desviadas y se vuelven más viciosas, debido a la corruptela de la administración de los sistemas de crédito, unido también a que el sistema utilizado posee una estructura adecuada para canalizar recursos financieros al sector primario. Los principales efectos negativos surgidos de esta situación son: inadecuada canalización del crédito, interminables trámites administrativos para su obtención, la dificultad de contar con nuevas fuentes para este tipo de crédito, etc.

Como consecuencia toma fuerza la modalidad del crédito extrabancario. En este caso los efectos surgen del acondicionamiento a que es sometido el campesino,

el alto interés del préstamo y los efectos secundarios de una liquidéz inmediata sin dosificación y destinos planificados.

Estos son los factores, que derivados de las políticas y mecanismos actuales surten efectos negativos directos sobre los costos de producción.

En segundo lugar veamos qué: Estos efectos negativos se traducen en incremento de costos, pero dada también la situación del campesino, expresada inicialmente, este no hace el ajuste necesario y como resultante se disminuye al mínimo la utilidad del productor y en muchos casos pierde en sus cosechas al venderlas.

De otra parte las incidencias de los precios de sustentación son negativas o desviadas de su objetivo principal. Se observa en la práctica, que se está ante un mecanismo inoperante ya que comparados los precios de sustentación de los cinco productos analizados con los precios del comercio intermediario, los primeros se mantienen por debajo de los segundos.

Este hecho lo sustenta la poca participación del IDEMA en la región, en la compra de la producción de los dos principales productos (arroz y maíz) durante los cinco años analizados y la nula participación en los años siguientes.

5.2. EL SISTEMA DE ALMACENAMIENTO



La inexistencia por un lado y la deficiencia por otro de infraestructura para el almacenamiento, son factores que influyen negativamente en la determinación del precio para el productor generalmente. He aquí una de las tantas razones por las que tienen que vender rápido su producto, exponiéndose a entregarlo en circunstancias desventajosas para él y en oportunidad ventajosa para el intermediario, que ofrece pago a precios pocos remunerativos.

Se pensará que este capítulo se ha especializado en tratar solamente los aspectos negativos, pero no es así, porque no fue ni será posible encontrar un aspecto positivo que sea digno resaltar; pero a pesar de todo en el punto siguiente se tratará lo relacionado a transporte, que en principio obedeciendo a la ventaja de proximidad al mercado, los costos por este rubro afectarían positivamente el precio, pero en la realidad se observan agravantes como las vías de acceso en pésimo estado, y ausentismo del Estado en el control de tarifas.

5.3. SISTEMA DE DISTRIBUCION (TRANSPORTE)

El transporte, está involucrado para la determinación de precios del productor, como un costo directo ya que este debe pagar un valor determinado hasta el lugar donde lo recibe el mayorista. El precio que se paga por el transporte de los productos agrícolas, incide en la determinación de sus precios, de acuerdo a los siguientes factores:

- a. Epocas de recolección:

M

En invierno el precio se incrementa, debido al difícil acceso donde se encuentran gran parte de los productos.

b. Distancias de los mercados locales:

Se observa en este caso una ligera incidencia positiva sobre los precios dada la cercanía, pero en no control en las tarifas, unido al inadecuado sistema de transporte entre otros menos importantes, contribuyen a incrementar los precios.

c. Oferta del Producto:

Influye notoriamente cuando son grandes cantidades, ya que por ser productos en su mayoría de gran peresibilidad, necesitan ser transportados rápidamente, situación que aprovechan los transportadores para aumentar los precios.

Estos tres factores que contribuyen con el incremento de los costos, inciden no solo en la determinación del precio a que vende el productos, sino al precio a través del intrincado y desordenado sistema de comercialización intermediaria hasta el precio de consumo final. Debido entonces al incremento del precio de venta, para no ver afectado el margen de utilidad.

Esto lo soporta el consumidor final quien paga a precios exagerados por un producto que el campesino productor produjo a precio mínimo o muy barato.

6. LINEAS DE CREDITO

El crédito en el sector agropecuario en el país constituye el instrumento económico y financiero más ponderante del desarrollo rural, entendido éste como cambios socio-económicos, dinámicos y planificados en el que participan los campesinos productores, obteniendo beneficios para aumentar su nivel de vida.

La movilización del capital financiero necesario para facilitar su inversión en la cantidad suficiente y oportuna para mantener la producción agrícola, es función de un sistema de fomento financiero agrícola. Esta concepción del crédito agrícola está ligada a variables tradicionales tales como el comportamiento de la oferta alimenticia. La importancia que se le da al crédito en la región en estudio se circunscribe por un lado al desenvolvimiento del crédito dirigido a pequeños productores del programa de Reforma Agraria a través de los recursos propios del INCORA y garantizando ante la Caja Agraria, y por otro lado a pequeños y medianos productores mediante la utilización de los recursos ordinarios de la Caja Agraria, de Ley 5a. y últimamente desde 1983 se utilizan los recursos de créditos del programa de Desarrollo Rural Integrado (DRI) administrado por la Caja con prestación de asistencia técnica por parte del INCORA.

El sector agropecuario, tanto a nivel nacional como regional se enfrenta a escasez de recursos de capital, originados por su misma concentración, lo cual permite a quienes lo poseen imponer las condiciones del crédito. El hecho palpable a nivel real, es que a medida que los grupos socio-económicos se alejan de los monopolios que concentran el capital, experimentan la escasez de éste, con una serie de agravantes como son las políticas del gobierno, la ineficiencia administrativa del crédito, el encaje bancario, los riesgos del sector agropecuario y la inflación entre otros.

La situación actual se refleja por las deficiencias que presentan los sistemas de financiación agrícola para pequeños productores, quienes están vinculados excesivamente a los ingresos estatales, con posibilidades remotas de utilizar los recursos de la banca de fomento que trabaja en el sector agrícola, quien además dedica la mayor parte de sus recursos a medianos y grandes productores por una mayor seguridad en la recuperación de los préstamos. La escasez de crédito agrícola institucional, se origina en la dificultad para implantar sistemas capaces de suministrar a un gran número de pequeños productores agrícolas los préstamos a corto, mediano y largo plazo para fines de producción por una parte y por la otra en la dificultad de recuperar en su totalidad los préstamos en las fechas que se señalen o acuerden.

6.1. LINEA DE CREDITOS EXISTENTES

Las líneas de crédito de fomento agrícola en la región que se utilizan para realizar la explotación de los cinco cultivos objeto del estudio provienen de:

- Recursos propios de la Caja de Crédito Agrario Industrial y Minero - línea recursos ordinarios-
- Recursos propios de INCORA - crédito supervisado-
- Recursos DRI a partir de 1983.
- Recursos Ley 5a. de 1973 - Fondo Financiero Agropecuario- en este último - participa la Caja como intermediario financiero; para los usuarios de Reforma Agraria el INCORA constituye garantía institucional ante la Caja Agraria.

La Ley 5a. de 1973 enmarca la base de crédito de fomento actual y reglamenta el financiamiento del Fomento Agropecuario Colombiano por medio de la creación del Fondo Financiero Agropecuario, la reorganización de los fondos ganaderos, la reglamentación de la asistencia técnica y creación del fondo de asistencia técnica a los pequeños agricultores y ganaderos.

6.2. ENTIDADES CREDITICIAS Y SUS PROGRAMAS DE CREDITO

En la actualidad existen en el Municipio dos entidades estatales con programas

de crédito dirigidos a la producción agropecuaria; El Instituto Colombiano de -
Reforma Agraria (INCORA) y la Caja de Crédito Agrario Industrial y Minero -
(Caja Agraria).

INCORA

Inicia programas de crédito en el Municipio a partir del año 1962 con el propó-
sito de cumplir los objetivos trazados por la Ley de Reforma Agraria, específica-
mente los atinentes al aumento de la producción y productividad agropecuaria de
la región. Inicialmente el programa estuvo dirigido a usuarios sujetos a la Refor-
ma Agraria y pequeños propietarios, a quienes individualmente se les otorgaba
recursos financieros para explotar adecuadamente la tierra, al mismo tiempo se
le asesora técnicamente para un mejor aprovechamiento racional de la tierra, el
capital y el trabajo. Actualmente los recursos financieros se destinan a usuarios
del programa de Reforma Agraria individualmente y en formas de producción, -
también a profesionales del Agro. Los recursos financieros para iniciar el progra-
ma de crédito supervisados proviene de la Agencia Internacional para el Desarro-
llo (AID). Este programa es un sistema financiero integral para el campesino pro-
ductor sujeto a la Reforma Agraria, mediante el cual se combina la planeación,
la asistencia técnica y la supervisión con el suministro de crédito para la explo-
tación adecuada de la tierra.

La escasez y baja liquidez de estos recursos no le permite atender en forma efi-
ciente y oportuna la demanda de crédito por parte de los usuarios, el INCORA

ha recurrido a utilizar mediante garantías los recursos de crédito de la Caja y el Fondo Financiero Agropecuario.

Entre los principales objetivos del programa de crédito del INCORA están:

- Elevar el nivel de vida del usuario como consecuencia del incremento de sus ingresos, capital y mejoramiento de sus formas de vida.

- Habilitar al campesino para que tenga acceso a las fuentes ordinarias de crédito bancario.

- Apoyar la formación de sistemas asociativos de producción. A nivel regional el programa de crédito del INCORA está dirigido por un comité regional de crédito, a través del cual se consideran solicitudes por cuantías que no excedan a los \$2.000.000,00 de pesos para posterior aprobación de la Gerencia Regional.

En el Municipio de Maríalabaja se canaliza el otorgamiento de crédito por los funcionarios radicados en la Zona de San Pablo (Bolívar). Los recursos son administrados en cada Municipio por la Caja Agraria mediante un contrato de fideicomiso.

CAJA AGRARIA:

Se consolida en 1951 como uno de los principales intermediarios financieros que canalizan créditos hacia el sector agropecuario.

117

Inicia sus actividades antes que INCORA en el Municipio de Maríalabaja, encominando sus recursos principalmente al pequeño y mediano agricultor y ganadero.

En la actualidad la agencia en Maríalabaja canaliza recursos ordinarios para los cinco cultivos estudiados, pero tiene mayor incidencia la utilización de los recursos financieros del Fondo Financiero Agropecuario, actuando como intermediario financiero ante el Banco de la República.

La Caja administra los recursos financieros del programa de crédito supervisado - del INCORA y a partir de 1983 los de Programa de Crédito "DRI".

7. CANAL: PRODUCTOR - COOPERATIVA - CONSUMIDOR

Orientadas por las deducciones y el análisis de los temas anteriores, queremos plantear unas bases que permitan crear una organización, asociación u otro ente que se perfile cooperativamente funcionable; adaptado a las pautas que nos dan las leyes y con una alagadora probabilidad de éxito en actividades tan difíciles y dispendiosas, como son el mercadeo y comercialización del excedente de producción agrícola, referido a los cinco productos tenidos en cuenta para el estudio, en la zona de Maríalabaja.

Lo ideal es pensar en eliminar todos los canales intermediarios entre productor-campesino y el consumidor final; algo así como colocar entre la oferta (productor) y la demanda (consumidor final) una organización que se encargue de realizar el mercadeo (una cooperativa).

De inmediato se piensa en una cooperativa, porqué? sencillamente porque si se analiza el sistema legislador colombiano, los distintos antecedentes de organizaciones nacidas bajo las pautas de ese sistema, la situación social, económica y política -

del país y la región y la situación social, económica, política y cultural de nuestro campesino específicamente, encontramos factible ese tipo de organización, - no queriendo decir que se piense en ellas por un rotundo éxito a través de la experiencia sino como un medio más viable y acomodado para nuestro medio.

Esta situación ideal sería realizable, si todos estos factores que influyen, lo garanticen. Pero es aquí donde tiene sus raíces el problema, que a surgido de la - práctica y que se constituye en contra de un éxito y fracaso futuros.

A pesar de esto hay formas y modos que pueden probablemente, gracias a correcciones y madurez en el proceso de consolidación de estas clases de organización, garantizar un buen futuro concertante con los fines que se persiguen.

Para lograr esto es necesario que se realice un estudio muy a fondo de la realidad campesina de la región, en un período más largo que se preste para un trabajo de observación directa continua y un trabajo de campo que trate de abarcar lo mejor posible todo el universo a estudiar; y entonces sí decidir por cual es más factible.

Es bueno que se piense en integrar a productores y consumidores, por tratarse de los sectores que más sufren por la desorganización del mercadeo y puede también pensarse en poder contar con la colaboración de un solo canal, distinto a la cooperativa debido a que no es muy posible que solo productores y consumidores organizados se dediquen a esta labor, dado que el campesino no tiene preparación, ni

cuenta con medios o modos para mercadear y comercializar.

Seguidamente, nos limitaremos a analizar aspectos como la ubicación geográfica, característica de la organización o empresa, estructura organizativa, almacenamiento y transporte entre otros.

7.1. UBICACION GEOGRAFICA

La cooperativa deberá ubicarse, cerca a los centros de producción para que se permita acopiar fácilmente los productos cosechados y darles algún tratamiento para su conservación en almacenamiento, en el caso de los productos de alta perechibilidad y consumo directo. La distribución la realizará mediante almacenes o bodegas ubicadas en las plazas de mercado local y terminal.

A excepción de las vías de acceso, todos los demás factores locacionales que brinda la región son adecuados y favorables para el montaje.

7.2. CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA (COOPERATIVA)

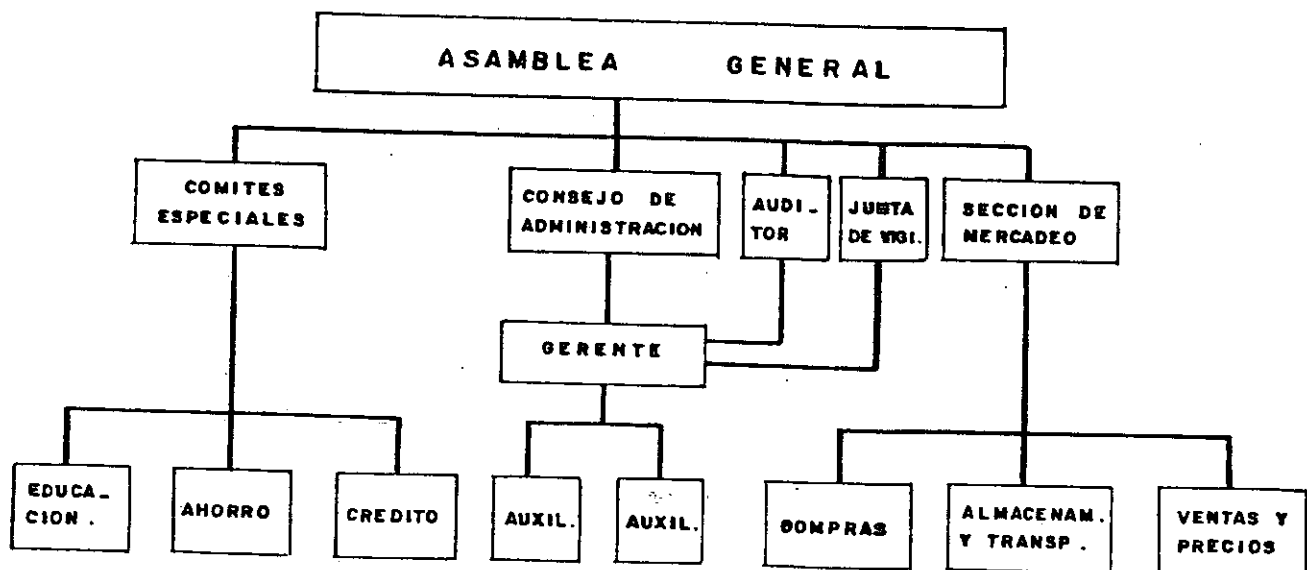
Será una organización de tipo económico-social de responsabilidad limitada y sin ánimo de lucro; con recursos económicos propios, provenientes de sus operaciones, así como de los ingresos regulares de las cuotas de sus posibles afiliados y con acceso a los medios de préstamos y créditos necesarios para mejorar, ampliar y crear -

nuevos servicios, es decir, lograr utilizar también recursos financieros.

Tendrá dentro de sus objetivos primordiales la prestación de servicio a sus asociados (productores, consumidores) relacionados con la comercialización y mercadeo de sus productos agrícolas, evitando así los efectos debastadores del intermediario, que tanto golpea a la economía de productor y consumidor final. Organizará la comercialización desde su transporte, almacenamiento, conservación, procesamiento y venta final; con el propósito de lograr precios justos y equitativos, que garanticen un aceptable margen de utilidad al productor y una reducción del gastos a los consumidores finales.

7.3. ORGANIZACION

7.3.1. ORGANIGRAMA



7.3.2. FUNCIONES GENERALES

Las funciones de dirección, administración y control están a cargo de los siguientes organismos: Asamblea General de Socios, Consejo de Administración, Junta de Vigilancia, Comités especiales y Sección de Mercadeo.

Asamblea General de Socios:

La Asamblea General de Socios será la autoridad suprema de la organización; estará conformada por todos los socios, sus acuerdos serán obligatorios para la totalidad de ellos, siempre que se halle adaptados en concordancia con las normas vigentes sobre cooperativismo y de conformidad con los estatutos, siendo las más importantes: aprobar y reformar los Estatutos, nombrar auditor, elegir a los miembros del Consejo de Administración entre otros puntos.

Consejo de Administración:

Este será el Organismo de Dirección y Administración de la Cooperativa, estará sujeto a la Asamblea General de Socios, cuyas decisiones ejecutará. Entre sus funciones se cuentan las de administrar y dirigir los destinos de la Cooperativa, de acuerdo al proyecto de Estatutos aprobados.

Junta de Vigilancia:

Es el organismo encargado de velar por el correcto funcionamiento y eficiente administración de la Cooperativa; será responsable ante la Asamblea General del

cumplimiento de sus funciones.

Comités especiales:

La cooperativa contará con un comité de educación, ahorro y crédito. Estos tendrán el carácter de auxiliares de los organismos de dirección y administración de la cooperativa.

Sección de Mercadeo:

Esta Sección se considera muy importante dentro de la estructura, dada la naturaleza y características de la cooperativa. Estará supervisada por la junta de vigilancia. Tendrá a su cargo la subsecciones de compra, almacenamiento, transporte, ventas y precios.

7.4. MERCADEO

7.4.1. COMPRAS

La Cooperativa comprará a precios más altos que los del comercio intermediario local y venderá a precios más bajos que los de último canal comercial consumidor final.

El sistema a utilizar se basará en indicadores de precios, fijados en plaza al libre juego de la oferta y demanda, tanto en el mercado local como en los mercados

familiares, así como los precios de sustentación que fija el gobierno, de tal forma que se cumpla el propósito de una política de precios justos y equitativos tanto para productores como para consumidores.

La cooperativa fijará a su vez los precios de acuerdo a las diferentes unidades de pesaje o medida utilizados en la región, para la compra de los productos agrícolas.

De acuerdo a los indicadores de precios, la sección de mercadeo calculará el ajuste para la fijación exacta de precios y contará con la asesoría y vigilancia permanente de los demás organos administrativos de la cooperativa. El carácter de asesoría permanente es debido a las fluctuaciones de precios originados por la abundante oferta de producción hacia el mercado, en forma atomizada.

7.4.2. ALMACENAMIENTO

La Cooperativa deberá disponer de una infraestructura para almacenamiento, conservación de los productos, con la capacidad suficiente para albergar todo el excedente comercializable de la producción agrícola de Maríalabaja indispensables y de gran importancia para el éxito de la comercialización.

Deberá disponer además de métodos técnicos de almacenamiento, tratamiento y conservación para los productos en el tiempo que permanezcan almacenados.

Este elemento se constituirá en un mecanismo regulador de la oferta, ya que a la Cooperativa se le facilitará el control de la salida de los productos en grandes volúmenes.

7.4.3. TRANSPORTE

Por la no existencia de control de tarifa en un transporte hacia los mercados terminales, es necesario que la unidad integre al proceso del mercadeo y comercialización un sistema de transporte adecuado y oportuno, cuyos costos se ajusten al valor real de la tarifas de acuerdo con la distancia, la clase y cantidad de producto.

7.4.4. VENTAS

Es necesario considerar dos puntos de vista:

1. Se venderá directamente al consumidor final a través de distribución en el mercado local y terminal de Cartagena. En este último se contactará con la liga de consumidores de la ciudad, que participará activamente en la regulación de precios y control en la medida de peso.
2. Se pretende hacer la distribución a partir de un centro de acopio de la Cooperativa ubicado en el terminal del mercado de Cartagena, con el propósito de ven-

der directamente a la cadena de tenderos, logrando así también eliminar a una serie de intermediarios que afectan a los tenderos en cuanto a precios poco remunerativos, teniendo que inflarlos desmedidamente en perjuicio para el consumidor.

7.4.5. PRECIOS

Los precios de ventas se fijarán teniendo en cuenta los costos agragados en el proceso de almacenaje, conservación y transporte y más un margen que le permita cubrir gastos administrativos y costos financieros para poder acumular capital de trabajo.

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Es visible la evolución que ha tenido el Municipio de Maríalabaja en su infraestructura física y social, en razón a los cambios tanto en la estructura de la tenencia de la propiedad de la tierra como en los viejos sistemas de explotación de los cultivos propios de la región, patentizado en la acción de los programas de Reforma Agraria, transferencias y aplicación de tecnologías y la utilización de la infraestructura de riego y drenaje lograndose significativos incrementos en la producción y productividad así como en los ingresos de los productores.

Existen distintos factores de carácter social, económico, físico y cultural que rigen la oferta de la producción agrícola, cuyo aumento o disminución tiene relación directa con la evolución de dichos factores. Se caracteriza una oferta estacional de la producción de los productos analizados, dando origen a variaciones de precios con mayor beneficio para los intermediarios.

La tendencia en el comercio agrícola de la región, no se puede determinar con pre-

cisión, porque no existen estadísticas confiables de un período relativamente largo tampoco una organización formal que canalice el comercio de la producción agrícola, se cuenta solamente con estadísticas más confiables sobre producción y comercialización de arroz que nos indica su comportamiento y tendencia durante un periodo corto. Sin embargo la información existente para los demás cultivos estudiados nos muestran el grado de importancia de la agricultura en el comercio del municipio y su contribución al producto interno bruto del país y el departamento.

La política institucional crediticia vigente, como la carencia de una política coherente de capacitación, organización y de orientación frente al aprovechamiento y utilización racional de excedentes, se a opuesto a la organización y aporte de capital por parte de los pequeños y medianos productores que les permita la independencia financiera y así mejorar su capacidad de negociación en la comercialización; razón por la que los intermediarios logran mayores ganancias que los productores directos.

La infraestructura para bodegaje y almacenamiento de propiedad del IDEMA en la región fuera de ser insuficiente se subutiliza, en razón a que el IDEMA no presta servicios de almacenaje y además su participación en la compra de productos agrícolas es casi nula.

RECOMENDACIONES

- Fomentar a nivel gubernamental de instituciones descentralizadas, de medianos y pequeños productores y de alguna organización de consumidores en Cartagena; la idea o el proyecto de crear una organización que involucre más que todo a medianos y pequeños productores y que con la colaboración de las ligas de consumidores se encargue del ordenamiento en la producción y como parte más importante de la distribución los excedentes comercializable, sustentado el ideal, con las bases que se plantean y que están contenidas en este estudio. Esto con el objetivo de crear conciencia en esos niveles, de dar un carácter emprendedor íntegro, para que la idea se gane la aceptación, el apoyo, la colaboración, la asesoría, la asistencia etc., de entidades o personas que directa e indirectamente tienen que ver con el desarrollo socio-económico de esta región.

- Pensar luego en la factibilidad del ente cooperativo que permita acortar los canales de comercialización mediante la creación de centros de acopio cerca a las unidades productoras, centros estos que deben dotarse de una infraestructura que permita el almacenamiento y una fácil distribución al mercado terminal de Cartagena y otros mercados regional, basados en el análisis de mercado hecho en este estudio.

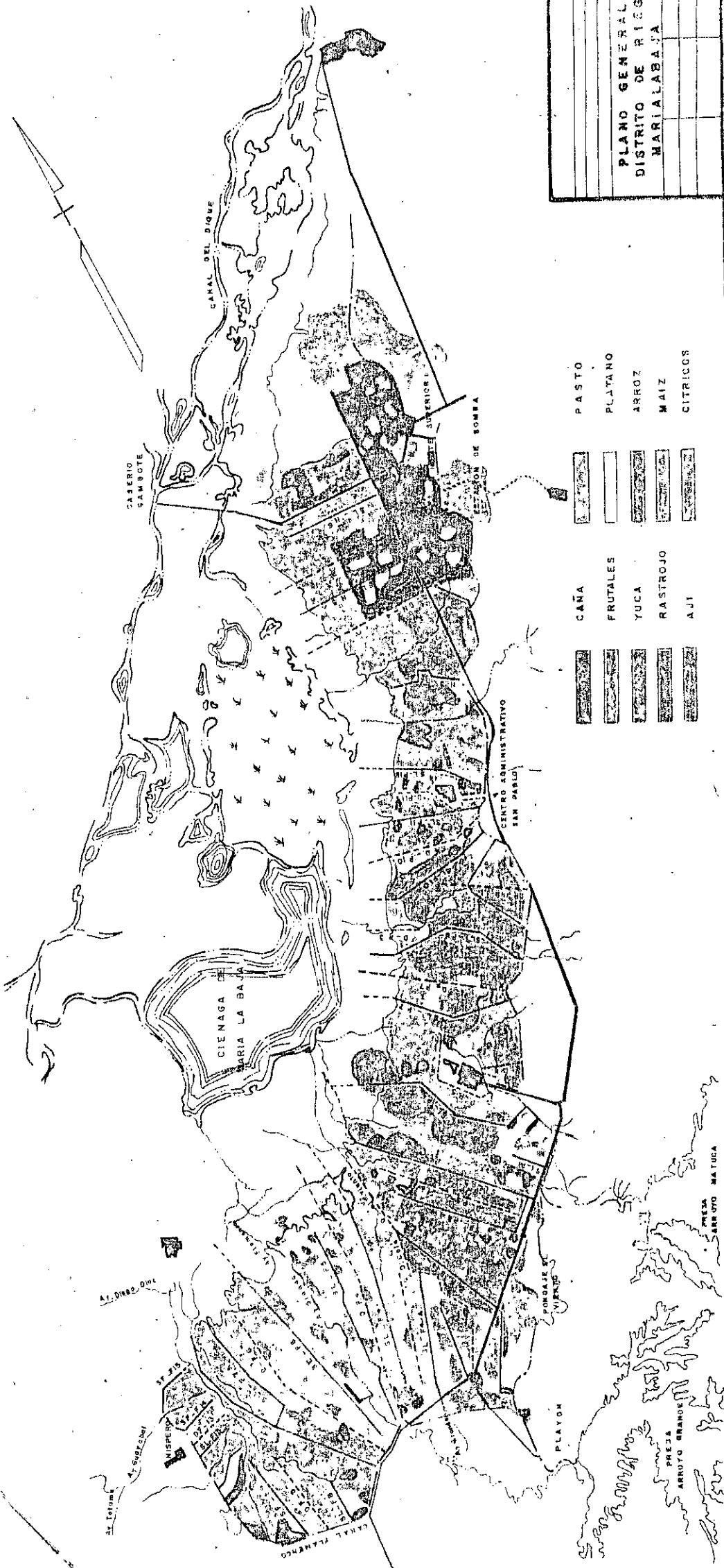
- Recomendamos que el presente estudio sea la base para una posterior investiga-

130

ción que determine el montaje de una cooperativa que integre a productores y consumidores y así eliminar los innumerables intermediarios.

10

APENDICE



PLANO GENERAL
 DISTRITO DE RIEGO
 MARIA LABAJA

- | | | | |
|--|----------|--|----------|
| | CAÑA | | PASTO |
| | FRUTALES | | PLATANO |
| | YUCA | | ARROZ |
| | RASTROJO | | MAIZ |
| | AJI | | CITRICOS |

St. Estima
 Al. Diego Qui
 NIPERE
 CENAGA MARIA LA BAJA
 CANAL FLAMENCO
 PLATON
 FONDARE VIENTO
 ESTACION DE BOMBA
 SUPERIOR
 CENTRO ADMINISTRATIVO SAN PABLO
 PRESA ARRUYO GRANDE
 PRESA ARRUYO MATUCA

ANEXOS

ENCUESTAS PARA EL PRODUCTOR

Cuestionario # _____

Fecha: _____

Nombre de la persona entrevistada: _____

Dirección: _____

1. Es propietario de la tierra que trabaja?

Sí _____ No _____

2. Qué cultivos comercializa?

_____	_____
_____	_____
_____	_____

3. Tipo de cultivo:

Mecanizado _____ Tradicional _____

4. Rendimiento por hectárea- cultivada?

No. de hectáreas _____ Producción por hectáreas _____

5. Están recibiendo asesoría técnica?

Sí _____ No _____

6. Cuáles son los insumos que utiliza?

Insecticidas _____ Herbicidas _____

Abonos _____ Fumigaciones _____

7. Cuáles son los problemas encontrados en la producción?

Naturales _____ Técnicos _____ Otros _____

Financieros _____ Humanos _____

8. Ciclo de producción.

Meses alta producción _____ Precio/kilo _____

Meses baja producción _____ Precio/kilo _____

9. Qué sistema de almacenamiento utiliza?

Silo _____ Pañol _____ Otros _____

Bodega _____ Aire Libre _____ Venta directa _____

10. Lleva su producto a:

Plaza de Mercado _____ Vende en su finca _____

11. Cuál es el costo de transporte hacia el lugar de venta?

_____ por bultos

12. Transporte que utiliza?

Camión _____

Jeep _____

Tractor _____

Animal _____

13. Como adquiere su financiación?

Caja Agraria _____

Fondo Financiero Agropecuario

INCORA _____

Capital Propio _____ Otros _____

14. Destino del crédito:

Compra de Insumos _____

Recolección _____

Compra de semilla _____

Preparación de tierra _____

15. Efectúan estimativos sobre producción y ventas durante el año?

Si _____

No _____

16. Su actual sistema de ventas le da los resultados esperados?

Si _____

No _____

17. Quien fija los precios de venta sus productos?

Productor _____

Consumidor _____

Comprador _____

Precio Pre-establecido _____

18. A quien vende el producto inicialmente?

Mayoristas _____

Consumidor _____

Detallista _____

IDEMA _____

19. Como vende su producto?

Crédito 30 días _____ 60 días _____ De contado _____

Por adelantado _____

20. Estaría interesado en comercializar su producto a través de una Cooperativa?

Sí _____ No _____

21. Se encuentra los productores de la zona agremiados?

Sí _____ No _____ Agremiación de Productores _____

Cooperativas _____

Otras formas _____

22. Cuánto gasta Usted por hectárea en:

Insumos _____

Mano de Obra _____

Desmante _____

ENCUESTAS A LOS MAYORISTAS

FECHA _____

PROPIETARIO DEL LOCAL: _____

DIRECCION: _____

1. Cuál es el precio de compra de los siguientes productos?

Plátano _____ Bulto	Ñame _____ Kilo	Yuca _____ Bulto
Maíz _____ Kilo	Arroz _____ Kilo	

2. Cuáles son sus costos de almacenamiento mensualmente?

Arriendo _____	Transporte _____
Servicios _____	Mantenimiento _____

3. El transporte que usted utiliza es:

Vehículo Propio _____ Arrendado _____

4. Cuánto gasta en transporte mensualmente?

5. Cuánto compra Ud. mensualmente?

_____ Bultos.

6. Cuál es el costo de mano de obra por empaque?

_____.

7. Cuál es el precio de venta de los siguientes productos?

Maíz ___ Kilo Ñame ___ Kilo Yuca ___ Bulto
Plátano ___ Bulto Arroz ___ Kilo.

8. Tiene Usted dificultades para la compra de estos productos?

Sí _____ No _____

9. Si la respuesta es afirmativa, las causas son:

El IDEMA lo compra todo _____

Hay monopolio de algún comprador _____

Los productos son de baja calidad _____

Poca oferta _____

10. El montaje de una Cooperativa para los campesinos lo beneficiaría?

Sí _____ No _____

11. Si la respuesta es negativa, las causas serían?

Baja en los precios _____

Bajos ingresos en las ventas _____

Más competencia _____

12. Cómo adquiere su financiación?

Banco _____ Capital Propio _____

13. Cuál es su sistema de compra?

A Crédito _____ Al contado _____

14. Cómo vende su producto?

Crédito 30 días _____ 60 días _____ De contado _____

Por adelantado _____

ENCUESTA A LOS DETALLISTAS

Fecha _____

Propietario del Local: _____

Dirección: _____

1. Cuál es el precio de compra de los siguientes productos?

Plátano _____ Bulto	Ñame _____ Kilo	Yuca _____ Bulto
Maíz _____ Kilo	Arroz _____	

2. Cuáles son sus costos de almacenamiento mensualmente?

Arriendo _____	Transporte _____
Servicios _____	Mantenimiento _____

3. El transporte que ud. utiliza es:

Vehículo propio _____	Arrendado _____
-----------------------	-----------------

4. Cuánto gasta ud. en transporte mensualmente?

5. Cuánto compra ud. mensualmente?

_____ Bultos.

6. Cuál es el costo de mano de obra por empaque?

7. Cuál es el precio de venta de los siguientes productos?

Maíz _____ Kilo Ñame _____ Kilo Yuca _____ Bulto
Plátano _____ Bulto Arroz _____ Kilo.

8. Tiene ud. dificultad para la compra de estos productos?

Si _____ No _____

9. Si la respuesta es afirmativa, las causas son:

- El IDEMA la compra toda _____
- Hay monopolio de algún comprador _____
- Los productos son de baja calidad _____
- Poca oferta _____

10. El montaje de una Cooperativa para los campesinos lo beneficiaría?

Si _____ No _____

11. Si la respuesta es negativa, las causas serían:

- Baja en los precios _____
- Bajos ingresos en las ventas _____
- Más competencia _____

12. Cómo adquiere su financiación?

Banco _____ Capital Propio _____

13.Cuál es su sistema de compra?

A crédito _____ Al contado _____

14. Cómo vende su producto?

Crédito 30 días _____ 60 días _____ De contado _____

Por adelantado _____

ENCUESTA A LOS CONSUMIDORES

1. Número de personas de su familia _____
2. Ingreso del Jefe de Familia _____
3. Cuántos miembros aportan al ingresos total familiar _____
- 4.Cuál es el ingreso total familiar _____
5. El establecimiento donde ud. generalmente realiza sus compras es:
 - Tienda de barrio _____
 - Mercado central _____
 - Mercado sectorial _____
 - Supermercado _____
 - A domicilio _____
6. Si ud. compra sus alimentos en varios sitios, los granos los compra en:
 - Tienda de barrio _____
 - Mercado central _____
 - Supermercado _____
 - IDEMA _____
7. Ud. compra en ese lugar por:
 - Calidad _____
 - Cercanía _____

Precio _____ Comodidad _____

8. La yuca, el ñame, y el plátano los compra en:

Tienda de barrio

Mercado central

Mercado sectorial

Supermercado _____

A domicilio

9. Ud, Compra en ese lugar por:

Calidad _____ Cercanía _____

Precio _____ Comodidad _____

10. Ud. nunca ha comprado en el IDEMA por:

La lejanía _____

Precios altos _____

Baja calidad _____

Otros _____

11. Alguna vez ha comprado en los mercados comunitarios.

Si _____ No _____

12. Le parece bien este sistema?

Si _____ No _____

13. Alguna vez ha comprado en los mercados móviles del IDEMA

Si _____ No _____

14. Le parece bien este sistema?

Si _____ No _____

BIBLIOGRAFIA

- DIAGNOSTICO de Producción y Mercadeo de los Municipios DRI en Bolívar.
- La falta de Recursos en el Programa de Crédito INCORA: Diagnóstico y Recomendaciones- División de Producción Agroeconómica. Bogotá D.E. Agosto de 1980.
- LA Producción de Alimentos en el Decenio de los 80. Alberto Gonzalez Mosquera- Abril de 1980' .
- Potencial Agropecuario del Departamento de Bolívar. Cartagena 1972.
- Diagnóstico Microregional Vol. II. Distrito DRI-PAN Carmen de Bolívar. Cartagena Mayo de 1983.
- Juan E, Lara Cruz. Estudio de Factibilidad para la Fundación de una Cooperativa de Pescadores en Riohacha. Tesis de Grado Corporación Tecnológica de Bolívar. Cartagena Julio de 1981.

- 147
- Eligio Alvarez Arrieta - Abel Guerrero Ramos. Evolución y Estructura de las Empresas Comunitarias en el Municipio de Mariatuba años 1970-1980. Tesis de Grado. Corporación Tecnológica de Bolívar. Cartagena 1983.
 - C. E. Bishop W.D. Toussaint. Introducción al Análisis de Economía Agrícola- Editorial Limusa. México 1975.
 - Absalon Machado C. El Problema Agrario en Colombia y sus Soluciones- Fundación Mariano Ospina Peres. Bogotá 1981.
 - Santiago Perry- La Crisis Agraria en Colombia 1950 - 1980- El ANCORA Editores. Bogotá 1983.
 - Edmundo Florez. Tratado de Economía Agrícola . Fondo de Cultura Económica. México 1961.