

T088

**Estudio de la Posibilidad de
Comercialización de Frijol a través de
Bolsas de Productos Agrícolas: el caso de
Pequeños Agricultores Organizados de San
Matías, Teupasenti, Danlí y Alauca;
El Paraíso, Honduras.**

Juan Adán Vásquez Galán

301360

301360

ZAMORANO
Carrera de Ciencia y Producción Agropecuaria

Noviembre, 2001

#1369

**Estudio de la Posibilidad de
Comercialización de Frijol a través de
Bolsas de Productos Agrícolas: el caso de
Pequeños Agricultores Organizados de
San Matías, Teupasenti, Danlí y Alauca;
El Paraíso, Honduras.**

Proyecto especial presentado como requisito parcial para optar
al título de Ingeniero Agrónomo en el Grado
Académico de Licenciatura

Presentado por

Juan Adán Vásquez Galán

**Zamorano, Honduras
Noviembre, 2001**

DEDICATORIA

A Dios por brindarme la fuerza necesaria para salir adelante y culminar con éxito mi carrera.

A mi padre Juan Vásquez López, por su apoyo incondicional y la confianza depositada en mi persona.

A mis hermanos y hermanas que estuvieron conmigo y me ayudaron en todo momento.

A los productores de frijol la zona oriental del país que me brindaron su colaboración y que trabajan con mucho esfuerzo para producir ese grano que es básico en la alimentación de los hondureños.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por la vida que nos da y por permitirme salir adelante con mis metas.

A mi padre que ha estado de mi lado apoyándome en todo momento para salir adelante.

A todos mis hermanos y hermanas que han contribuido de manera significativa a la realización de todas mis metas.

Al Dr. Freddy Arías por su amistad y apoyo que me brindo para la realización de esta tesis.

Al Dr. Raúl Espinal por su colaboración e interés mostrado a lo largo de mis estudios de cuarto año y por la oportunidad brindada de trabajar en el proyecto frijol.

Al Lic. Luis Flores por su incondicional y voluntaria colaboración que me brindó en la realización de esta tesis, también por su amistad y conocimientos compartidos.

A los productores de los grupos de las comunidades de Santa Rosa en San Matías, Santa Rosa No.1 en Teupasenti, El Matasano en Danli y los miembros de la Cooperativa Mixta Alauca Ltda. Que colaboraron para que este estudio se pudiera llevar a cabo.

A los técnicos de campo de las empresas de servicios agrícolas que trabajaban en las zonas antes mencionadas y que participaron en la investigación.

A los profesores del Zamorano que nos brindaron sus enseñanzas y nos convirtieron en profesionales capaces y dinámicos.

A todos mis compañeros de trabajo del proyecto frijol, miembros de otros proyectos por el tiempo y experiencias compartidas.

A todas los compañeros y personas que de una manera u otra contribuyeron a mi formación profesional y personal.

AGRADECIMINETO A PATROCINADORES

Al proyecto de Revitalización agrícola Post-Mitch, componente frijol, ejecutado por Zamorano y financiado por USAID.

NOTA DE PRENSA

NUEVAS FORMAS DE MEJORAR LOS INGRESOS, HAN ENCONTRADO PEQUEÑOS PRODUCTORES DEL DEPARTAMENTO DE EL PARAISO.

La Bolsa de Producto Agrícola es una organización que se dedica al mercado bursátil de los productos agrícolas. En Honduras existe Bolsa de Productos y Servicios (AGROBOLSA) y en El Salvador la Bolsa de Productos (BOLPROES), las cuales se presentan como una opción de mercadeo de las cosechas de los productores y una opción de compra para los comerciantes e industriales.

Los productores de grupos organizados en los municipios de San Matías, Teupasenti, Danlí y Alauca han encontrado que trabajando unidos, en forma organizada y con la misma variedad de frijol, ellos pueden reunir suficiente volumen que les permita mayor capacidad de negociación y tienen acceso a vender en el mercado nacional o el salvadoreño a mejores precios que los demás productores. La diferencia de precios cubre la movilización, comercialización y almacenamiento en que incurren para utilizar un mercado de mayor tamaño y más competitivo como el que presentan las bolsas agrícolas.

Con un costo de producción de L. 231.00 por quintal, se encontró que invirtiendo la cantidad de 39.00 lempiras más, los productores pueden llevar su producto a San Salvador y aprovechar una diferencia de precios de más de L. 100.00 lo que les genera una utilidad extra mayor a los 50 lempiras por quintal.

En vista de que las bolsas agrícolas ofrecen más transparencia y seguridad al momento de una negociación, se convierten en una verdadera alternativa que les permite ofrecer su producto al mejor comprador y mantener la oferta en pie hasta por un mes de plazo. Mientras tanto, el producto estaría almacenado en una bodega adecuada en Danlí durante los meses en que los precios estén deprimidos y se dispondría del grano, allá por los meses de junio o julio, cuando los mismos alcancen su pico más alto.

Los resultados se obtuvieron en colaboración con el componente Frijol del Proyecto de Reactivación Agrícola Post-Mitch implementado por Zamorano en varias zonas de Honduras.

Se realizaron encuestas a los productores para evaluar los recursos y características propias de cada grupo, se analizó el proceso de comercialización en las bolsas y se evaluó la factibilidad de vender por medio de las mismas.

CONTENIDO

		Pág.
	Portadilla.....	i
	Derechos de autor.....	ii
	Página de firmas.....	iii
	Dedicatoria.....	iv
	Agradecimientos.....	v
	Agradecimiento a patrocinadores.....	vi
	Resumen.....	vii
	Nota de prensa.....	viii
	Tabla de contenido.....	x
	Indice de cuadros.....	xiii
	Indice de figuras.....	xiv
	Indice de anexos.....	xv
1.	INTRODUCCION.....	1
1.1	Definición del problema.....	1
1.2	Antecedentes.....	2
1.3	Justificación del estudio.....	3
1.4	Límites del estudio.....	3
1.5	Objetivos.....	4
1.5.1	Objetivo general.....	4
1.5.2	Objetivos específicos.....	4
2.	REVISION DE LITERATURA.....	5
2.1	Importancia del frijol.....	5
2.2	Mercado.....	6
2.2.1	Segmentos de mercado.....	6
2.2.2	Competencia.....	7
2.3	Producción de frijol.....	7
2.4	Comercialización por los pequeños productores.....	9
2.4.1	Nivel de tecnología.....	9
2.4.2	Objetivo de la producción.....	9
2.5	Bandas de precio.....	10
2.6	Bolsas de Productos Agrícolas.....	10
2.6.1	Puesto de Bolsa.....	10
2.6.2	Funciones de un Puesto de Bolsa.....	11
2.6.1.1	Funciones de un Puesto de Bolsa.....	11
2.6.2	Corredor de Bolsa.....	11
2.6.3	Operaciones o Rueda de Negocios.....	11

2.6.3.1	Desarrollo de una Rueda de Negocios.....	11
2.6.4	Como Negociar en Bolsa.....	12
2.6.5	Tipos de Operaciones o Servicios.....	12
2.6.5.1	Operaciones de Disponible.....	12
2.6.5.2	Operaciones a termino.....	13
2.6.5.3	Operaciones a Futuro.....	13
2.6.5.3.1	Rol del Mercado de Futuros.....	13
2.6.6	Garantía de las Operaciones de Bolsa.....	13
2.6.7	Objetivos de las Bolsas Agrícolas.....	13
2.6.8	Visión.....	14
2.6.9	Misión.....	14
2.6.10	Ventajas de Negociar en Bolsa.....	14
2.6.10.1	Para el Productor.....	14
2.6.10.2	Para el Industrial.....	15
2.6.10.3	Para el Comerciante.....	15
2.6.11	Servicios que presta la Bolsa.....	16
2.6.12	Costo de Transar en Bolsa.....	16
2.6.13	AGROBOLSA.....	16
2.6.14	BOLPROES.....	17
2.6.14.1	Marco Legal.....	17
2.6.14.2	Instructivo para Operaciones y Liquidaciones.....	17
2.6.14.2.1	Especificación de Calidad.....	18
2.6.14.2.2	Variaciones en Precio, Márgenes y Cobertura.....	18
2.6.14.3	Metodología de Operaciones.....	18
3	METODOLOGIA.....	19
3.1	Ubicación de Estudio.....	19
3.2	Selección de las Comunidades.....	19
3.4	Levantamiento de Información.....	21
3.5	VARIABLES A EVALUAR.....	21
3.6	Entrevistas.....	21
3.7	Encuesta a Intermediarios.....	22
3.8	Costos de Transporte.....	22
3.9	Análisis de las Bolsas.....	22
3.10	Procesamiento y Análisis de Información.....	22
4	RESULTADOS Y DISCUSION.....	23
4.1	Características de los Grupos.....	23
4.1.1	Los Rendimientos.....	23
4.1.2	Tenencia de Tierra.....	24
4.1.3	La Venta de sus Cosechas.....	25
4.1.4	Costos de Producción.....	26
4.1.5	Semilla e Insumos.....	26
4.1.6	Cosecha Potencial.....	27
4.1.6.1	Cosecha de primera.....	27
4.1.6.2	Cosecha de postrera.....	28
4.2	La cooperativa Alauca Limitada.....	28
4.2.1	Recursos de la cooperativa.....	28

4.2.2	Organización.....	29
4.2.3	Condiciones agroecológicas.....	29
4.3	Mercado Salvadoreño.....	29
4.4	Comercialización a través de las Bolsas.....	32
4.5	Transacciones de BOLPROES.....	32
4.6	Comercialización en San Salvador.....	35
5	CONCLUSIONES.....	38
6	RECOMENDACIONES.....	39
7	LITERATURA CITADA.....	40
8	ANEXOS.....	42

INDICE DE CUADROS

Cuadro

1	Valor nutritivo del frijol.....	5
2	Area sembrada y producción de maíz y frijol por regiones de Honduras.....	6
3	Area y producción de frijol en Honduras y El Salvador del año 1993 al 2000..	7
4	Retrospectiva, superficie, producción, rendimiento e índices de frijol en El salvador de los años 1988/89 a 1990/00 (año 1989/90=100).....	8
5	Precios promedios mensuales de frijol rojo corriente a nivel del transportista en las capitales de Honduras y El Salvador.....	8
6	Condiciones socioeconómicas de los productores de frijol.....	23
7	Porcentaje de productores que siembran por época, y su tenencia de tierra.....	24
8	Tipo de almacenamiento y variedad sembrada.....	25
9	Destino de la cosecha, mes de venta y mercado del producto.....	25
10	Distribución de los costos de producción.....	26
11	Costo de semilla e insumos.....	27
12	Posible cosecha en primera con el área y los rendimientos de los integrantes del grupo.....	27
13	Cosecha en postrera por los integrantes de cada grupo.....	28
14	Diferencial de los precios mensuales del frijol rojo seda a nivel del transportista, mayorista y detallista en San Salvador en 1999.....	30
15	Costo de llevar y almacenar la cosecha, en un almacén de deposito en Danlí y mantener el grano almacenado por un mes y por seis meses.....	35
16	Costo de Comercializar en San Salvador.....	36
17	Costo Incurrido hasta vender el producto en San Salvador.....	37

INDICE DE FIGURAS

Figura

Mapa de ubicación de los grupos en el departamento de El Paraíso.....	20
Precios al transportista en plaza de San Salvador en el año 1998, 1999 y 2000.	31
Comportamiento de los precios de frijol al mayorista en los principales mercados de Honduras de los años 1997 al 2001.....	31
Precios de venta de frijol rojo en BOLPROES en el año 2000.....	32
Crecimiento de BOLPROES del año 2000 al 2001.....	33
Precio promedio por quintal de frijol negociado en BOLPROES, de Enero a Septiembre del año 2001.....	33
Volumen de compras realizadas por los puestos de bolsa de BOLPROES, de Enero a Septiembre del año 2001.....	34
Volúmenes de venta realizadas por los puestos de bolsa de BOLPROES de Enero a Septiembre del año 2001.....	35

INDICE DE ANEXOS

Anexo

1	Encuesta a productores miembros de los grupos.....	42
2	Producción por regiones en El salvador.....	43
3	Precios de Frijol Rojo a nivel del transportista en las capitales de Centroamérica.....	44
4	BOLPROES, resumen de negociaciones realizadas de Enero a Septiembre del 2001.....	45
5	Costo de Producción de frijol para la Cooperativa Alauca Limitada.....	46
6	Superficie, Producción y Rendimientos de Cultivos en El Salvador en el año Agrícola 1999-2000.....	47
7	BOLPROES, negociaciones realizadas en los primeros meses del los años 2000 y 2001.....	48
8	Análisis de laboratorio para frijol.....	49
9	Condiciones de venta de producto.....	50

1. INTRODUCCION

Honduras, es un país cuya economía depende en gran parte de los productos agrícolas, tanto para consumo interno como para exportación. El frijol común (*Phaseolus vulgaris*), es una de las fuentes de alimento más importante en la dieta diaria de los hondureños, especialmente en familias de escasos recursos económicos. La Secretaria de Agricultura y Ganadería SAG (1998) considera que el frijol dentro de los granos básicos ocupa el segundo lugar después del maíz en superficie sembrada y en consumo.

Flores y Leyva (1995) mencionan una producción de 43,275 toneladas métricas (T.M.) de frijol, en un área sembrada de 98,292 hectáreas (ha) con 114,276 explotaciones en el año agrícola 1992-1993. La mayoría producida por pequeños productores que producen en un área de 3 a 5 hectáreas. En este estrato la producción ascendió a 35,497.8 T.M. cantidad que represento el 82% del total producido en el país; siendo los departamentos de mayor producción Olancho, Francisco Morazán, Yoro y Comayagua, que representan el 48.3% de la producción nacional.

En los últimos cinco años, según la S.A.G. (1998) el área de frijol cultivada en el país fue de 113,789 hectáreas con una producción de 83,188 TM, lo que representa un promedio de 11.2 qq/mz. Todo esto denota la importancia de este cultivo para la economía nacional y la seguridad alimentaria de los hondureños.

1.1 DEFINICION DEL PROBLEMA

En Honduras tal como menciona Hernández (2000), la producción de frijol esta en manos de pequeños productores con muy baja tecnología y poco o nulo acceso a financiamiento. Dichos productores llevan riesgo desde la siembra hasta la comercialización de sus productos, soportando las inclemencias del clima y la inestabilidad de los precios en el mercado.

El sector agrícola se caracteriza por estar de último en la cadena de comercialización de los insumos y de primero en la venta de sus productos, resultando ser los más afectados con las alzas en los precios de los insumos. Por otro lado recibe bajos precios al momento de la venta a los intermediarios los cuales pagan lo que quieren, aprovechando la incapacidad del productor para colocar su producto directamente al consumidor final (Hernández, 2000).

IICA (1990) refiere que Honduras ha tenido dificultades para abastecerse de frijol como producto de la propia producción local. Problema acontecido en virtud que no existe un comercio internacional fluido para importar grano en las épocas de escasez.

Según Arias *et al* (1998), en la región centro oriente de Honduras, dentro de los cultivos de subsistencia el frijol es el que presenta los problemas más serios de rendimiento. También se encontró que los agricultores de esta zona reciben precios menores a los recibidos por los agricultores del ámbito nacional, lo que denota serias limitaciones al momento de negociar su cosecha con diferencias hasta de un 31% en comparación con otros agricultores. Por todo esto es notable la necesidad que tienen estos agricultores de mejorar su sistema de comercialización, buscando nuevas alternativas que le permitan mejorar los precios obtenidos en la venta de su grano.

Los productores atendidos por el Programa de Reconstrucción Post-Mitch ZAMORANO-USAID, particularmente por el componente de frijol, son pequeños agricultores que enfrentan una serie de limitantes producción, almacenamiento y comercialización de su cosecha. Siendo la comercialización la que tradicionalmente ha afectado más su bolsillo, dejándoles muy pocos ingresos para su mantenimiento y el de sus familias.

Las Bolsas de Productos Agrícolas se presenta como una de las alternativas de comercialización para lograr los beneficios que ofrezcan los mercados. Según Medina (1995), el comercio bursátil de productos agropecuarios es la base fundamental para la comercialización agrícola, mediante mecanismos transparentes para determinar precios, establecer garantías, reducir pérdidas por maltrato, acortar la cadena de intermediación, generar información, reducir márgenes e insertar la producción nacional en el mercado internacional.

También es importante tomar en cuenta es el Tratado de Libre Comercio entre Honduras, El Salvador, Guatemala y México, cual facilitará la compra y venta de productos industriales y agrícolas entre los cuatro países (SECOFI, 2000), el cual a futuro afectara las negociaciones de granos básicos, entre ellos el frijol.

El problema que afrontan los productores de estas zonas una vez que obtienen su cosecha, radica particularmente en la obtención de precios justos de acuerdo al mercado local y nacional, donde por sus limitantes se ven en la necesidad de vender a los intermediarios a precios generalmente bajos. Debido a esto urgen de una estrategia que les permita ubicar sus productos en el mercado en una forma segura y con precios de un mercado competitivo lo cual podría darse mediante su participación en el mercado de productos agrícolas.

1.2 ANTECEDENTES

Existe limitada información a cerca de la comercialización del frijol a través de la Bolsa de Productos Agrícolas de Honduras (AGROBOLSA) ya que la misma recién esta comenzando a realizar transacciones. Sin embargo se tiene antecedentes a través de la bolsa de productos de Costa Rica (BOLPRO) y la Bolsa de Productos de El Salvador (BOLPROES), las cuales operan desde hace varios años cubriendo parte del mercado de granos básicos en sus países, siendo modelos que pueden servir de guía para AGROBOLSA.

El Tratado de Libre Comercio entre los países de Honduras, El Salvador, Guatemala y México (T.L.C.), también llamado Triángulo del Norte, entró en vigencia a partir del primero de enero del año 2001 (SECOFI, 2000). Esto obliga a los productores a tener la organización necesaria para el tratamiento adecuado de sus productos de manera que les permita competir en el mercado nacional e internacional y sobre todo reducir la incertidumbre del comportamiento del mercado.

En los municipios de Teupasenti, Alauca, San Matías y el Valle de Jamastrán en Danlí, en el departamento de El Paraíso donde se concentro el estudio, los pequeños agricultores se dedican en su mayoría a la producción de granos básicos como maíz y frijol.

En la actualidad en la zona Centro-oriente esta trabajando el Programa de Desarrollo Rural Centro Oriente (PRODERCO), con ayuda técnica a través de empresas de asesoría agrícola, y con el otorgamiento de créditos para la siembra de cultivos diversos. Así mismo en el departamento de Olancho como apunta Hernández (2000), se encuentra PROLANCHO que es el Programa de Apoyo a los Pequeños y Medianos Campesinos de la Zona Rural de Olancho. Mientras tanto en el departamento de Francisco Morazán operan ONG'S tales como Caritas y Visión Mundial entre otras.

En estas zonas la mayor parte (un 70%) de las siembras se realizan en postrera cosechando en los meses de Diciembre y Enero cuando los precios están bajos. Los productores al no tener la posibilidad de almacenar su grano por mucho tiempo, por haber comprometido la cosecha o bien por la necesidad de efectivo; venden al precio que les ofrezca el intermediario y sin mayores oportunidades de negociación.

1.3 JUSTIFICACION

Los productores de la región Centro-oriental de Honduras con la ayuda que se les proporciona pueden llegar a obtener buenos rendimientos por área, lo cual es bueno. Sin embargo necesitan de un adecuado sistema de comercialización que les permita aprovechar la ventana de mejores precios que se presenta en los meses de Abril a Junio. Es necesario que además una mayor seguridad de venta. Pues si aumentamos la producción vía insumos, sin un cambio en el mercado, aumentara el riesgo de los agricultores de producir frijol en Honduras, ya que tendrían mayores costos de producción los cuales necesitan ser cubiertos no solo con mas rendimiento si no también con un buen precio de venta y la seguridad de la venta de la cosecha.

La falta de canales de comercialización adecuados en los que se obtenga mayor seguridad de venta y mejores precios hace necesaria la búsqueda de soluciones factibles, entre las cuales podría encontrarse el sistema de venta a través de la bolsa.

1.4 LIMITACIONES DEL ESTUDIO

Los grupos con que se realizó el estudio son de bajos recursos económicos y no tiene mas de dos años de formados por lo cual al extrapolar los resultados a otras regiones puede ser que estas respondan diferente tanto para bien como para mal.

La cantidad de productotes que integran esto grupos es baja de 10, 12 o 18 miembros, con la excepción de la Cooperativa Alauca que cuenta con 167 socios, lo que puede limitar la aplicación de los resultados encontrados para otros grupos con mas miembros; ya sea en la misma zona u otras regiones del país.

Los resultados pueden ser aplicados a otros grupos organizados atendidos por el proyecto de ZAMORANO-USAID en otros departamentos como lo son: Olancho y Francisco Morazán, los cuales se encuentran en condiciones similares de recursos tanto económicos como tecnológicos y agroecologicos.

En aquellos lugares sin la infraestructura necesaria: de carreteras en buen estado o muy distantes resulta difícil movilizar cantidades grandes de frijol, por el alto el costo de transporte. Sin embargo se espera que los resultados de esta investigación puedan ser utilizada por las organizaciones de desarrollo presentes en la región para mejorar la comercialización de frijol, de los productores que ellos asisten.

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo General

Determinar las limitantes que los pequeños productores de frijol afrontan para poder transar su producto a través de Bolsas de Productos Agrícolas y realizar las recomendaciones de los cambios necesarios para superar estas limitantes.

1.5.2 Objetivos Específicos

- . Identificar grupos de productores organizados en los cuatro municipios mencionados, que tengan potencial de comercializar su frijol en Bolsas de Productos Agrícolas.
- . Analizar la situación actual de la comercialización que realizan los productores de frijol en estos municipios.
- . Analizar el proceso de operaciones de la bolsa de productos agrícolas.
- . Determinar las posibilidades que tienen los pequeños productores de estos municipios, de vender mediante las Bolsas de Productos agrícolas.

2. REVISION DE LITERATURA

2.1 IMPORTANCIA DEL CULTIVO DE FRIJOL

Los países centroamericanos el frijol es uno de los alimentos básicos y como apunta Rosas (1998), es un componente esencial en la dieta de la población rural, y en alguna medida en la población urbana también, representando para los hondureños la principal fuente de proteínas. Este grano es un alimento muy proteico que supera a muchos alimentos incluyendo los huevos y la carne de res (ver cuadro 1).

Cuadro 1. Valor nutritivo del frijol comparado con otros alimentos.

Alimento	Agua %	Caloría /100 g	Proteína %	Grasa %	Carbohidratos %
Frijol	11	341	22.1	1.7	64.1
Soya	8	354	38.0	18.0	31.3
Arroz	13	360	6.7	0.7	78.9
Maíz	12	360	9.3	4.0	73.5
Trigo	13	360	6.7	0.0	78.9
Huevos	74	158	13.0	11.0	0.7
Carne de Res	67	198	19.0	13.0	0.0
Pescado	65	75	16.4	0.5	0.0

Fuente: Rosas, J.C. 1998.

Según IICA (1997), el frijol en Honduras, Nicaragua y El Salvador el frijol rojo pequeño es el que se consume de preferencia, mientras que en Costa Rica y Guatemala prefieren el frijol negro. Además se considera que los países centroamericanos son prácticamente autosuficientes y las importaciones son poco significativas.

Después del maíz el frijol es el cultivo que le sigue en área sembrada, así mismo la región centro oriental es una de las que mas produce a pesar de las sequías del ultimo año y contribuye con casi el 20 % de la producción nacional como se muestra en el cuadro 2. Sin embargo es notable que los rendimientos de la zona son de los más bajos en el país.

Según la Dirección General de Estadísticas y Censo (2000) que en adelante aparecerá con la sigla (DGEC), los rendimientos de esta zona son un poco mas bajos que el promedio nacional debido a las condiciones climáticas adversas de los últimos años que han afectado la región.

Cuadro 2. Area sembrada y producción de maíz y frijol por regiones en Honduras.

Región	Cultivo	Superficie Sembrada (mz)			Producción	Rendimiento
		Primera	Postrera	Total	Total (QQ)	QQ/mz
Centro	Maíz	69,083	9,677	78,760	1,740,553	22.1
Oriental	Frijol	11,803	28,636	40,439	346,934	8.6
Nor Oriental	Maíz	73,848	11,072	84,920	2,440,370	28.7
	Frijol	15,122	34,963	50,085	689,632	13.8
Centro	Maíz	83,798	4,847	88,645	1,913,316	21.6
Occidental	Frijol	6,985	21,356	28,341	327,691	11.6
Norte	Maíz	66,947	29,852	96,799	2,607,983	26.9
	Frijol	9,414	12,777	22,191	293,758	13.2
Occidental	Maíz	56,459	4,202	60,661	1,335,380	22.0
	Frijol	4,988	9,066	14,054	111,950	8.0
Total	Maíz	423,791	107,587	531,376	11,739,165	22.1
Nacional	Frijol	55,288	117,316	172,604	1,869,584	10.8

Fuente: Dirección General de Estadísticas y Censo 2000 (D.G.E.C.)

2.2 CONCEPTO DE MERCADO

El mercado es un complejo de relaciones comerciales tales como: oferta, demanda, transparencia informativa; diseños y modelos de productos, cantidades, calidades, precios, contratos de compraventa que interaccionan entre si (Ballesteros, 1990).

2.2.1 Segmentos de Mercado

La segmentación de mercado como anota Ballesteros (1990), es un concepto puramente técnico. Los clientes potenciales de una empresa en particular o de una mercancía determinada se pueden clasificar en grupos socioeconómicos tales como: 1) consumidores de altos ingresos; 2) consumidores de medianos ingresos; 3) hombres maduros; 4) señoras casadas que trabajan fuera del hogar; 5) público juvenil; 6) público infantil; 7) empresarios que puedan demandar el producto como bien de equipo; 8) empresarios que puedan demandar el bien como materia prima o producto intermedio; 9) organismos oficiales, entre otros. En los granos básicos constituyen un producto que se consume principalmente en los estratos de nivel bajo y nivel medio, donde los segmentos están constituidos por consumidores que compran a granel en los mercados locales, otros que compran en paquetes de 3 a 5 libras y también está el mercado industrial.

2.2.2 Competencia

En un mercado de competencia perfecta donde una persona o empresa no puede tener el control del mercado, los precios se mueven de acuerdo a la oferta y demanda del producto lo cual beneficia tanto consumidores y productores dando la oportunidad de vender en la plaza y en el momento que los productores deseen de acuerdo a tendencias de precios según la época del año. Según Thorpe y Jiménez (1994), cuando no hay competencia, el monopolio (un solo comprador o vendedor) incide negativamente en el desarrollo de un sector, tal cual es el caso de las transnacionales bananeras quienes regulan la producción bananera sector independiente de Honduras, Nicaragua y Costa Rica, a través de contratos de compraventa.

A nivel de finca la preocupación por un mercado transparente y libre es mayor debido a que el productor está todavía a merced del intermediario que se queda con la mayor parte de las ganancias.

2.3 PRODUCCION DE FRIJOL

En Honduras las áreas sembradas con frijol han ido aumentando año con año y en la actualidad asciende a las 120,000 has. la cual es mayor que las realizadas por El Salvador tal como lo muestra el cuadro 3. Sin embargo los rendimientos por manzana en El Salvador en general son mayores que los obtenidos en Honduras. Ambos países son grandes consumidores del grano.

Cuadro 3. Área y Producción de frijol en Honduras y El Salvador del año 1993 al 2000.

Año	Superficie Cultivada has.		Producción T.M. año		Rendimientos qq/mz	
	Honduras	El Salvador	Honduras	El Salvador	Honduras	El Salvador
1993	83,370	74,340	55,166	62,140	10.2	12.9
1994	117,579	74,270	72,906	61,378	9.5	12.7
1995	68,273	60,560	38,216	50,532	8.6	12.8
1996	83,203	67,622	54,204	58,405	10.0	13.3
1997	83,000	82,902	74,525	66,707	13.8	12.4
1998	78,882	77,972	72,665	46,050	14.2	9.1
1999	111,646	74,410	53,426	65,695	7.4	13.6
2000	120,706	83,300	84,980	71,250	10.8	13.2

Fuente: FAO, modificado por el autor.

En El Salvador analizando los índices de superficie sembrada, producción y rendimiento; comparados con un año base que en este caso sería el la temporada 1989/90, se observa que fue más variable la producción que las áreas de siembra como consecuencia de la variación de los rendimientos como se ve en el cuadro 4. Además este cuadro también muestra la cantidad de frijol que han tenido disponible los salvadoreños para su consumo.

Cuadro 4. Retrospectiva, Superficie, Producción, Rendimiento e Índices de Frijol en El Salvador de los años 1988/89 a 1999/00, (año 1989/90=100)

Año Agrícola	Superficie Sembrada (mz)	Producción (QQ)	Rendimiento (QQ)	Índice		
				Superficie	Producción	Rendimiento
1988/89	96,100	1,240,000	12.9	105	128	122
1989/90	91,600	968,900	10.6	100	100	100
1990/91	89,500	1,145,400	12.8	98	118	121
1991/92	110,600	1,461,600	13.2	121	151	125
1992/93	113,100	1,346,700	11.9	123	139	113
1993/94	106,200	1,350,900	12.7	116	139	120
1994/95	106,100	1,334,300	12.6	116	138	119
1995/96	86,600	1,111,700	12.8	95	115	121
1996/97	96,700	1,284,900	13.3	106	133	126
1997/98	118,550	1,467,560	12.4	129	151	117
1998/99	111,500	1,013,100	9.1	122	105	86
1999/00	106,300	1,445,300	13.6	116	149	128

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería de El Salvador (MAG), adaptado por el autor.

Comparando los precios al transportista (cuadro 5) entre las capitales de ambos países puede notarse la un precio mas alto en San Salvador durante los primeros cinco meses del año y en los últimos cuatro, esto permite pensar en que mes vender en San Salvador.

Cuadro 5. Precios promedios mensuales de frijol rojo corriente a nivel del transportista en las capitales de Honduras y El Salvador en 1999.

Mes	Tegucigalpa	San Salvador	Diferencia (¢)	Diferencia (%)
	Precio ¢/qq			
Enero	*	425.44	----	----
Febrero	336.80	417.85	81.05	24.06
Marzo	315.82	387.73	71.91	22.77
Abril	321.80	387.51	65.71	20.42
Mayo	343.41	383.75	40.34	11.75
Junio	395.31	425.40	30.09	7.612
Juylío	428.69	416.23	-12.46	-2.91
Agosto	335.45	325.00	-10.45	-3.12
Septiembre	270.07	300.00	29.93	11.08
Octubre	288.80	333.32	44.52	15.42
Noviembre	285.06	296.69	11.63	4.08
Diciembre	265.06	----	----	----
Promedio Anual	277.83	372.63	94.80	34.12

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadera de El Salvador (MAG), modificado por el autor.

El cuadro anterior también muestra que la diferencia de precios es considerable ya que se mantiene casi siempre arriba de treinta colones que serían más de cincuenta lempiras por quintal

2.4 COMERCIALIZACION POR LOS PEQUEÑOS AGRICULTORES

Los pequeños productores son siempre los menos favorecidos en el mercado. La poca o nula participación de ellos en aprovechar ventajas en el mercado se ve afectada por sus bajos volúmenes de producción y calidad que no le permiten competir con productos provenientes de grandes exportaciones adecuadamente tecnificadas (Hurtado, 1994).

Sin embargo, Stewart (1991), dice que un aumento en la variabilidad de los precios del maíz o frijol tendría un impacto muy pequeño o casi nulo, sobre la variabilidad del ingreso de las fincas. Debido a que el margen generado por un aumento de precios se quedaría principalmente en la cadena de comercialización y los intermediarios continuarían pagándole precios bajos al productor.

En Honduras el mercado interno de frijol acapara la producción nacional como dice Vargas (1998) el verdadero destino es el autoconsumo e inclusive la relación producción-consumo ha sido negativa en los últimos años. Consumiéndose más de lo que se produce en el país. Por otro lado en el mercado externo para el frijol ha sido muy bajo en la región centroamericana exportándose solamente un 2.4% de la producción. Lo que muestra la necesidad de mayor producción y apertura de los mercados externos.

2.4.1 Nivel de Tecnología

Según CADESCA (1990), en Honduras el nivel de tecnología utilizada en los granos básicos es muy bajo y la mayor parte de la producción se lleva a cabo por pequeños agricultores los que practican una agricultura tradicional o semi-tecnificada. La mayoría no utilizan fertilizante, hacen poco control de las plagas, la mecanización la realizan principalmente con juntas de bueyes y la fuerza laboral empleada es principalmente familiar.

2.4.2 Objetivo de la Producción

Para los pequeños agricultores, el que producir no está determinado por la índole mercantil del producto, si no por su papel en el sostenimiento de la familia y la unidad de producción. Teniendo como resultado y propósito de la actividad económica el ingreso familiar total (bruto o neto en dinero o en especie) que se recibe por el esfuerzo conjunto de sus miembros. En el que no es posible separar la parte del producto atribuible a la renta del que pudiera derivarse del salario o de la ganancia (CADESCA 1990).

Por otro lado, las unidades empresariales emplean fundamentalmente fuerza de trabajo asalariada. Además las relaciones de parentesco no tienen el menor vínculo con la producción, ya que esta es exclusivamente mercantil y las decisiones de qué y cómo

producir no tienen que ver con el consumo de los productores y de sus familias. Si no mas bien con las oportunidades de comercialización en el mercado, es decir que se va producir aquello que genere mayores utilidades para la empresa.

2.5 BANDAS DE PRECIO

Como apuntan los ministros de agricultura de Centro América en IICA (1997), la banda de precios es utilizada en Honduras, y consiste en un mecanismo que establece un valor mínimo (piso) y uno valor máximo (techo de la banda), el cual es calculado a partir de precios internacionales que sirven para definir los montos arancelarios a cobrar a los productos que ingresan al país proveniente de terceros mercados. Las bandas ofrecen una protección a los productores nacionales que no pueden competir con los precios internacionales.

2.6 BOLSA DE PRODUCTOS AGRICOLAS

Es una asociación civil dedicada a la organización y desarrollo de mercados de productos, siendo su finalidad proveer a sus miembros de la infraestructura y servicios adecuados para la realización de transacciones de productos, títulos representativos de los mismos o contratos relativos a ellos (Medina, 1995). En una bolsa de productos se dan cita compradores y vendedores para formalizar y realizar sus transacciones de compra /venta de productos de origen y/o destino agropecuario, además la bolsa es el ente regulador de dichas transacciones.

La Bolsa ofrece: transparencia en las negociaciones, precios justos de acuerdo a la oferta y demanda en el mercado, garantía de pago y reduce otros riesgos que se corren en los mercados tradicionales.

2.6.1 Puesto de Bolsa

Constituyen una concesión otorgada por la bolsa a una sociedad mercantil para realizar las actividades autorizadas por el reglamento y ley mercantil. El plazo de concesión lo determinara la bolsa por su reglamento, incluyendo su prorrogas. Las concesiones solo pueden ser explotadas por su propietario. Quien desee vender su concesión, lo comunicara por escrito a la bolsa, indicando el nombre del comprador y demostrando que cumple con los requisitos establecidos por el reglamento (Medina, 1995). Los puestos de bolsa son autorizados para realizar la intermediación en las negociaciones de compra/venta de productos agropecuarios a través de la Bolsa.

2.6.1.1 Funciones de un Puesto de Bolsa. Dentro de las funciones que los puestos de bolsa tienen que cumplir se encuentra las siguientes:

- Actuar como intermediarios en la negociación de los productos y servicios en las Bolsas.
- Operar por cuenta propia, comprando o vendiendo para sí, con la obligación de dar preferencia a las ordenes de sus clientes conforme a las normas que emita la Bolsa.
- Recibir el pago de sus clientes por concepto de operaciones que se le encomiende.
- Prestar asesoría en materia de operaciones y comercialización agropecuaria (BOLPROES, 2000)

2.6.2 Corredor de Bolsa

El agente corredor, es una persona natural representante de un puesto de bolsa, a nombre de quien realiza personalmente las actividades que se le encarguen. Este debe llenar previamente los requisitos establecidos por la ley y el reglamento. El mismo es nombrado como tal por el consejo de administración de la bolsa. Con la autorización, el corredor puede realizar las operaciones respectivas de la bolsa (Medina, 1995).

Entre los requisitos que deben cumplir los corredores de Bolsa se encuentran los siguientes:

- Mayores de edad.
- Nacionales o extranjeros.
- Experiencia y conocimiento en la intermediación de productos o servicios agropecuarios.
- Aprobar el examen de conocimientos que dictaminan las Bolsas.
- No podrán ser agentes quienes hubieren sido sancionados como directores o administradores por la superintendencia en sociedades con calidad de bolsas o de puestos de bolsas.

2.6.3 Operaciones o Ruedas de Negocio

Como menciona Medina (1995), las ruedas o negociaciones son públicas, estudiando las condiciones del mercado y producto para determinar los aspectos que debe cumplir las ofertas de negocios, tomando en cuenta el tipo de producto, precio, plazo de entrega, condiciones, forma de pago, presentación calidad, cantidad, lugar de entrega, tipo de contrato y algunos otros aspectos que den transparencia a la negociación.

2.6.3.1 Desarrollo de una rueda de Negocio. Esta se lleva a cabo por las tardes en las oficinas de la Bolsa, a la cual concurren los corredores como representantes de los clientes y del puesto de bolsa.

- Los agentes corredores ingresan al área física de la Bolsa con los mandatos de sus clientes para escuchar las ofertas y demandas de otros agentes corredores, pudiendo hacer las operaciones que consideren convenientes.
- El pregonero de la bolsa da a conocer las ofertas de compra o venta de los agentes corredores participantes, y luego se inicia la puja o competencia en los niveles de precio para cada operación.
- El tablerista va anotando las operaciones en el pizarrón hasta lograr su adjudicación al mejor postor, con lo que firma el contrato de cierre de operación que se registra en la Bolsa, garantizando así el cumplimiento del mismo por las partes. Cuando no se llega a un acuerdo de precio por las partes, la operación queda abierta para la próxima rueda de negocio.
- Por todo contrato que se registre en la Bolsa, esta cobra a cada parte contratante una comisión sobre el valor transado. La comisión que cobra cada puesto de bolsa será libre, sujeta a negociación con su cliente (BOLPROES, 2000)

2.6.4 Como Negociar en Bolsa

Las negociaciones como lo menciona BOLPROES (2000), son organizadas por la Bolsa llevando el servicio los siguientes pasos:

1. Ponerse en contacto con un puesto de bolsa.
2. Elaborar el mandato de negociación. En este va el precio mínimo y máximo de venta o de compra según el caso.
3. El puesto de bolsa elabora la oferta en firme de negociación y la presenta a la dirección de operaciones de la Bolsa.
4. La Bolsa emite el Boletín de ofertas en firme, el cual es enviado a todos los puestos. Quienes se ponen en contacto con los posibles compradores para que estos le autoricen la compra, destinando también un precio mínimo y máximo que será ofrecido en la rueda de bolsa.
5. Los puestos elaboran la minuta de acuerdo previo.
6. Después del cierre de la negociación, la Bolsa emite el contrato de compra-venta.
7. La Bolsa elabora la orden de entrega del producto.

2.6.5 Tipos de Operaciones o servicios

Las operaciones que se realizan dentro de una bolsa son muy similares a las de un mercado de competencia perfecta pudiendo toda persona participar siempre y cuando acuda a un puesto de bolsa autorizado. En cuanto a los tipos de contratos Flores y Leyva (1995), explican que hay tres transacciones posibles:

2.6.5.1 Operaciones de Disponible. Operaciones de disponible para entrega inmediata se realizan sobre productos que están almacenados y disponibles para ser entregados en un periodo no mayor de 48 horas.

2.6.5.2 Operaciones a Término. Las operaciones a término se conocen como contratos por anticipado en el cual los productores y almacenistas se comprometen a entregar en una fecha y precio definido a un industrial exportador o consumidor una determinada cantidad de producto en entregas parciales o totales según lo acordado.

2.6.5.3 Operaciones a Futuro. Son contratos en donde se estipula el compromiso de entregar y recibir un producto determinado en una fecha específica pero sin que exista la obligatoriedad de entregar o recibir el producto. Estos contratos se realizan en Bolsas organizadas durante horas específicas de negocio y las condiciones contractuales de los contratos son altamente normalizadas. Además los reclamos en caso de que se contravenga un contrato, corren por cuenta de la Bolsa, es decir que al finalizar una transacción de futuros, la Bolsa se vuelve el comprador de todos los vendedores y el vendedor de todos los compradores. Por lo que la Bolsa tome la responsabilidad de cumplir con todos los acuerdos que no hayan sido cumplidos por cualquier participante del mercado de futuros.

2.6.5.3.1 Rol del mercado de Futuros. La función de un mercado de futuros es proveer un descubrimiento de precios y ser el mecanismo apropiado para la transferencia de riesgos. El nivel de transparencia de precios que se obtiene es mucho mejor que el de los mercados al contado. Además provee un medio muy accesible para transferir el factor riesgo de los participantes ya que algunos de ellos prefieren desembarazarse de riesgos indeseables, a estos se les llama coberturistas, mientras que otros prefieren correr los riesgos y a ellos se les denomina especuladores.

2.6.6 Garantías de las Operaciones de Bolsa

Una de las principales funciones de la bolsa es la de registrar y garantizar las operaciones que en ella se realizan, por lo que las operaciones comprenden dos costos. Según Flores y Leyva (1995), existe un costo de corretaje imputable al ejercicio de un mandato y uno financiero imputable al monto que debe depositarse como garantía de cumplimiento. Una vez liquidados los contratos mediante la entrega de los productos o una contraoperación, los depósitos realizados por concepto de garantía de cumplimiento y por diferencia se devuelven a sus dueños.

2.6.7 Objetivos de las Bolsas

BOLPROES (2000), menciona que entre los objetivos de las Bolsas esta desarrollar el mercado a través de:

- Concentrar ofertas y demandas para enfrentarlas y formar precios.
- Darle transparencia a través de la información.
- Darle agilidad.
- Organizar la oferta (producción) y la demanda (consumo).

- Desarrollar los sistemas de almacenamiento.
- Desarrollar sistemas de clasificación de productos.

2.6.8 Visión

La bolsa tiene como visión llegar a ser el mecanismo utilizado por todos los sectores agropecuarios y comerciales para la compra/venta de sus productos y servicios a nivel nacional (BOLPROES, 2000).

2.6.9 Misión

Su misión es ofrecer un mercado para la intermediación de productos y servicios agropecuarios, por medio de un mecanismo bursátil eficiente y confiable.

2.6.10 Ventajas de Negociar en Bolsa

La transacción por medio de las Bolsas trae una serie de ventajas tanto para el vendedor (Productor) como para el comprador (Comerciante o Industrial).

2.6.10.1 Ventajas para el Productor. El productor es actor principal que debe aprovechar las ventajas que las bolsas pueden ofrecerle en la negociación.

1. Precios de mercado. Se asegura un precio de mercado en condiciones de libre competencia. Dando un precio justo y pago oportuno.
2. Menor Riesgo. Se acude a un solo mercado organizado y reglamentado donde convergen gran cantidad de compradores y vendedores disminuyendo la incertidumbre y riesgo de incumplimiento de contratos, por las garantías que los respaldan.
3. Menor numero de intermediarios. En vista que en la transacción únicamente interviene el corredor de bolsa y la bolsa para que se realice la operación a cambio de comisión, esto reduce los márgenes en la cadena de comercialización.
4. Amplitud de mercado. La cobertura de los puestos de bolsa es en el ámbito nacional e inclusive internacional, recogiendo mas compradores y generando mas oportunidades de venta para el productor.
5. Información de Mercado. Ofrece información de precios y condiciones de mercado que reducen las fluctuaciones.

6. Eficiencia en el manejo del producto. Evita el transporte innecesario y disminuye las pérdidas post-cosecha al promover el mejoramiento del empaque y el almacenamiento.
7. Transparencia de mercado. Hace el mercado más transparente al reconocer el pago diferenciado por calidad, contribuyendo con el establecimiento de normas y estándares de pesas y medidas (BOLPROES, 2000).

2.6.10.2 Ventajas para el Industrial

1. Materias primas a precio de mercado. En vista que compra en mercado de transparencia el industrial puede adquirir su producto a un precio justo de acuerdo a la oferta y demanda de ese momento.
2. Eficiencia en el manejo de inventarios. Puede solicitar las cantidades que necesita y en el momento que las requiere con la certeza que las recibirá según el contrato.
3. Amplitud de mercado. Tiene acceso a mercados y productos provenientes de otros países.
4. Manejo eficiente de capital de trabajo. No requiere invertir grandes capitales ya que puede establecer compras periódicas y el puesto de bolsa se encarga de buscarle el producto que necesita.
5. Información de mercado. La misma Bolsa le provee información de los precios y ofertas de productos.
6. Calidad de producto. En los contratos se establece la calidad del producto transado de acuerdo a normas preestablecidas.

2.6.10.3 Ventajas para el Comerciante

1. Información de mercado. Diariamente la Bolsa emite un boletín de ofertas, donde detalla los productos en ofertas, el precio y la calidad de los mismos.
2. Facilidad de operación en el mercado. Los trámites son fáciles de realizar y puede ejecutarlos desde cualquier lugar a través del corredor de Bolsa.
3. Mayores oportunidades de compra y venta. A la Bolsa acuden gran cantidad de compradores y vendedores ya sean nacionales o internacionales, lo que da mayor opción para realizar una negociación.
4. Igualdad de condiciones en negociaciones. Cualquiera de los oferentes o demandantes puede adquirir el producto en la puja (rueda de negocios) ya que esta es libre y el corredor puede ofrecer o pedir lo que su cliente desee.
5. Manejo de Inventarios. Puede comprar o vender de acuerdo a sus necesidades y no necesita manejar grandes volúmenes en bodega.
6. Calidad uniforme. La calidad del producto es la misma y esta certificada, además el puesto de bolsa es responsable por la verificación de la calidad reportada.
7. Menor capital de trabajo. La realización de compras o ventas de acuerdo a las necesidades de comercializar disminuye la cantidad de capital invertido.

2.6.11 Servicios que presta la Bolsa

- Es el lugar de reunión de los asociados para concertar sus reuniones.
- Apoyo al desarrollo de la asociación entre productores, comerciantes, industriales y otros entes involucrados en el mercado agropecuario.
- Información de precios, mercados, cosechas, costos, etc.
- Propuesta de reglamentos y normas para organizar el mercado.
- Liquidación de operaciones a contado o a terminas.
- Registro de operaciones con garantía de cumplimiento.
- Solución de conflictos suscitados por problemas de comercialización (a través de las cámaras de compensación).
- Formación de precios en subasta pública.

2.6.12 Costo de transar en Bolsa

Los costos y comisiones que las bolsas de productos cobran por las operaciones que realizan son bajas, y pretenden cubrir sus costos de operación con el producto de estas comisiones y generar un remanente para brindar mejores servicios a sus clientes y socios.

La comisión que cobra la bolsa no excede de 0.50 % sobre el monto total negociado.

Las comisiones que los clientes pagan a los corredores son acordadas entre las partes y dependen de los servicios que el corredor brinda a sus clientes.

Las comisiones de los corredores normalmente incluyen los servicios de consecución de los clientes, el regateo o puja en la rueda, el respaldo o garantía del cumplimiento de la operación, los análisis de controles de calidad y la verificación del peso (BOLPROES, 2000).

2.6.13 Agrobolsa

La Bolsa de Productos y Servicios de Honduras, es una organización privada creada para prestar servicios de comercialización, sirviendo como punto de encuentro entre el comprador y el vendedor.

Comenzó a operar desde 1998, transando principalmente maíz, arroz, sorgo y en algunas ocasiones café.

Se cuenta con puestos de bolsa en Tegucigalpa y San Pedro Sula:

En Tegucigalpa operan los puestos de bolsa: BIAGRO, MULTIAHRO, PROSESA Y LAFISE AGROVALORES. Por otro lado en San Pedro Sula esta ubicado NACIONAL DE VALORES.

La actividad en AGROBOLSA ha sido muy poca reflejando un lento crecimiento y participación dentro de la actividad comercial en Honduras. Debido a una serie de razones mencionadas por Carías (2000)¹ entre las cuales se encuentran:

¹ Carías 2000, Gerente de AGROBOLSA, Problemas que enfrenta la Bolsa en Honduras. Tegucigalpa, Honduras. (Comunicación personal)

- Una falta de promoción continua e informativa a través de los medios de comunicación.
- Necesita de una estructura jurídica con una ley clara y adecuada, que además, permita al gobierno convertir donaciones en efectivo a través de las bolsas para asegurarse de una venta transparente.
- La existencia de intereses económicos que no desean que la bolsa se desarrolle en Honduras.
- El apoyo por parte del sistema financiero ha sido muy poco, y se necesita una participación activa y continua de los mismos para incentivar a los productores.
- Existe una falta de visión de los productores hacia mercados más competitivos.

2.6.14 Bolproes

Es la Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador. Es una institución privada creada en 1997 para modernizar y formalizar los mecanismos tradicionales de comercialización agropecuaria.

Actualmente BOLPROES realiza negociaciones por mas de 15 millones de dólares al año y los principales productos transados son: maíz amarillo, arroz granza, harina de soya, maíz blanco, sulfato de amonio y queso cheddar entre otros. Por otra parte como puede verse en el anexo 4, el frijol en el año 2001 representa un 5% de las negociaciones.

Actualmente operan ocho puestos de bolsa: AGROBOLSA CUSCATLAN, MERCADO PRIMARIO, LAFISE AGROBOLSA, S.A.; LATIN TRADE, S.A.; GRANCOSA, S.A.; NEAGRO, S.A.; INTERPRODUCTOS, S.A. y SAN BENITO, S.A.

2.6.14.1 Marco Legal. En el Salvador existe la Ley de para Bolsas de productos y servicios la cual regula las operaciones de estas instituciones.

1. La constitución de BOLPROES esta autorizada por el Decreto Ejecutivo No.37 del diecinueve de Junio de 1997.
2. Reglamento General de BOLPROES.
Como toda sociedad, BOLPROES tiene su reglamento interno que rige las normas y políticas a seguir como empresa.
3. Instructivos de BOLPROES, dentro de los cuales tiene los siguientes.
 - . Instructivos para Puestos de Bolsa.
 - . Instructivos para Agentes de Bolsa.
 - . Instructivos para Operaciones y Liquidaciones.
 - . Instructivos sobre Garantías.
 - . Instructivos sobre la Cámara Arbitral.

2.6.14.2 Instructivos de Operaciones y Liquidaciones. La Bolsa de Productos del Salvador desde 1997 es regida por la ley dictada por el Congreso Nacional Salvadoreño. Entre otras cosas se regulan los puntos siguientes.

2.6.14.2.1 Especificaciones de Calidad. Art.12. Toda oferta en firme de venta o compra que se haga fuera de normas de calidad, deberá especificar el nombre del producto, el color, variedad o la característica principal que lo identifica, y una cualificación porcentual de los factores y defectos de calidad comúnmente considerados por el comercio, como: humedad, impurezas, dañado, quebrado, tiempo de cocción, etc.

Art.13. Toda oferta en firme de venta que se haga, dentro de las normas de calidad para cada producto por la Junta Directiva de la Bolsa, deberá acogerse a las especificaciones de calidad establecidas en dichas normas.

Art.14. Es responsabilidad del Puesto de Bolsa que inscribe en la Bolsa una “oferta en firme” o que participe en una junta de venta, verificar la cantidad, localización y calidad del producto que ofrece.

Art.16. En caso de inconformidad en cuanto a calidad por parte del comprador, los puestos podrán pactar arreglos directos de bonificaciones o descuentos los cuales se harán notar en la orden de entrega al firmar el “Recibí Conforme”. En caso de no llegar a un acuerdo, el puesto afectado acudirá a la Bolsa, la cual solicitará a la cámara arbitral su intervención basándose en normas de muestreo, análisis y calidad aprobados por la Junta Directiva de la Bolsa, y en su defecto por las normas de calidad de los Estados Unidos de Norte América, para productos importados.

2.6.14.2.2 Variaciones en Precio, Márgenes y Cobertura. Art.23. Para negociar contratos de disponible de entrega a plazo, de entrega inmediata, de entrega diferida y de futuro, las partes contratantes deberán garantizar el cumplimiento de sus obligaciones manteniendo garantías, en la forma, la cuantía y en el momento que señale la Bolsa, de acuerdo con las condiciones que esta establezca al efecto (BOLPROES, 2000).

2.6.14.3 Metodología de Operaciones. El comprador o vendedor se pone en contacto con un corredor de bolsa o puesto de bolsa, luego el puesto de bolsa emite el mandato de representación. En este se describe el producto y se establecen los términos de venta o compra, así como la comisión del puesto de bolsa que generalmente es de 0.5%. Luego la Bolsa emite un comunicado de ofertas a todos los puestos de bolsa para que estos contacten posibles compradores y reciban proposiciones de cantidades y precios, las que los corredores van a ofrecer una vez que se lleva a cabo la rueda de negocios o puja. Cerrada la venta la Bolsa emite el contrato respectivo y se encarga de verificar que los términos sean cumplidos por los participantes incluyendo el puesto de bolsa.

3 METODOLOGIA

El estudio contempla la zona oriental del país, particularmente el departamento de El Paraíso. A continuación se detallan los procedimientos seguidos para la obtención de resultados.

3.1 UBICACION DEL ESTUDIO

La investigación fue llevada a cabo en la región oriental de Honduras, en las zonas que cultivan más granos básicos como son los municipios de Danlí, San Matías, Alauca y Teupasenti. En ellas se encuentran la mayor parte de los productores de frijol de la región y fue allí donde el proyecto de revitalización post-mitch componente frijol hizo mayor esfuerzo por atender a los pequeños productores.

3.2 SELECCION DE COMUNIDADES

En vista que PRODERCO ya tenía productores organizados en varias comunidades de los municipios donde se ejecutaba el proyecto de ZAMORANO-USAID. Se ubicaron las comunidades en lugares que con grupos ya formados por PRODERCO y atendidos por sus técnicos. Resultando seleccionadas las comunidades de: El Matasano en el valle de Jamastrán en Danlí, Santa Rosa No.1 en Teupasenti y Alauca en el municipio de Alauca. Por su parte en el municipio de San Matías trabajamos con Visión Mundial y en esta zona el grupo Río Lindo de la comunidad de Santa Rosa fue el seleccionado.

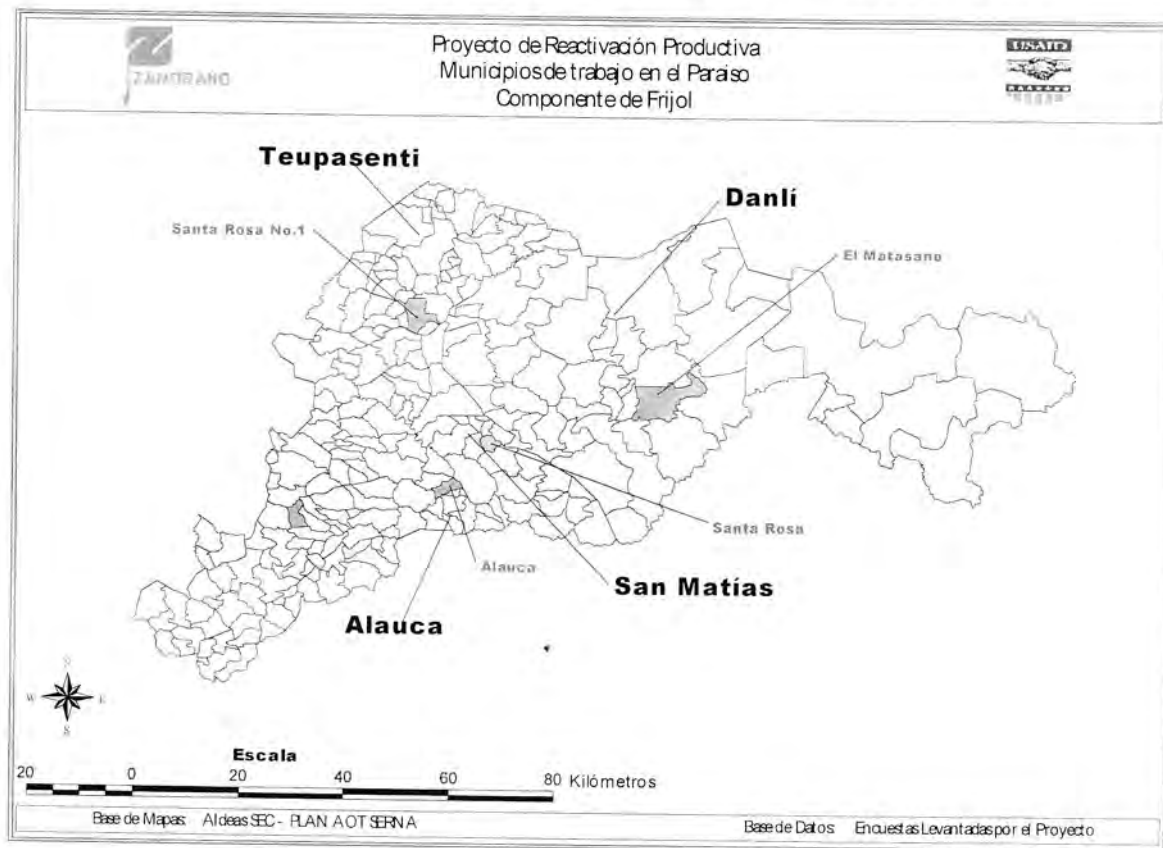
- Para el caso en Danlí en el valle de Jamastrán se escogió el grupo PROMAZA (Proderco Matasano) que cuenta con 12 miembros que vienen trabajando con el grupo desde principios del año 99. Este grupo está trabajando en la aldea de El Matasano (ver figura 1) a 20 km. de Danlí (115 km. de Tegucigalpa), carretera hacia Trojes. En tierras planas ubicadas a una altura de 650 msnm, estos productores trabajan únicamente con las aguas lluvias aprovechando tormentas de primera y arriesgando en las de postrera. La precipitación es poca, anda alrededor de 950 mm al año y está entre los meses de junio a octubre.
- En San Matías se trabajó con el grupo Río Lindo el cual tiene 14 miembros y que está ubicado en la aldea de Santa Rosa a 16 km. de Danlí (110 km. de Tegucigalpa) y 6 km de San Matías como se muestra en la figura 1. La altura de la zona es de 700 msnm. Aquí la mayoría de miembros trabajan en laderas y forman parte de los beneficiarios de la reforma agraria. Se formaron como grupo desde el año 96, además

son atendidos por el PDA (Programa de Distribución de Alimentos) y por la el proyecto de Zamorano-USAID por los componentes de Frijol y plátano.

- En Alauca que esta a 35 km de Danlí (130 km. de Tegucigalpa) se trabajo con la Cooperativa Mixta de Ahorro y Crédito Alauca Limitada, la que tiene cobertura en las comunidades de Alauca, El Jícaro, Momotombo, Matapalo, Las Anonas, La Jagua, La Chichigua, La Manzanilla, San Antonio y Los Matazanos, un total de 169 miembros. Además tiene su sede en Alauca y ha alquilado 130 mz de tierra para cultivarla con granos básicos y plátanos, el terreno cuenta con 95 mz en plano con acceso a riego y 35 mz en ladera, los suelos son francos y de buen drenaje, esta ubicado a una altura de 550 msnm. Esta cooperativa fue promovida por EMSAGRO (Empresa de Servicios Agrícolas), la cual trabaja para PRODERCO. Comenzando dicha cooperativa a trabajar desde julio de este año.
- En Teupasenti se escogió el grupo La Esperanza, de la aldea de Santa Rosa No1 la que esta ubicada a 45 km de Danli y a 95 km de Tegucigalpa a una altura de 600 msnm. Este grupo de 24 miembros provenientes de 18 familias trabaja en laderas con pendientes muy pronunciadas y solo 3 de los 24 miembros del grupo tienen acceso a riego, aunque solo en una pequeña área de tierra de media manzana o menos.

Las ubicaciones de los grupos Cada comunidad puede ubicarse a través del mapa que se presenta a continuación, donde están nombrados los municipios y así mismo las aldeas donde se encuentran los grupos para los que se realizo la investigación.

Figura 1 Mapa de ubicación de los grupos en el departamento de El Paraíso



3.4 LEVANTAMIENTO DE INFORMACION

Por tratarse de grupos específicos no se hace necesario buscar un tamaño de muestra ya que el estudio es para estos grupos particulares. Para conocer la situación de los productores y del grupo mismo se realizó una encuesta. Buscando información de los miembros del grupo para conocer su forma de producir, volúmenes, recursos, tecnología utilizada, costos, beneficios y aspectos referentes a comercialización, así como sus posibilidades de acceso a crédito, para mayor detalle puede verse el anexo 1.

3.5 VARIABLES A EVALUAR

Con la encuesta se buscaba obtener datos de cada grupo que nos mostraran su situación, por lo que se evaluaron las siguientes variables.

Epoca de siembra

Area de Siembra

Tenencia de la tierra

Rendimiento

Almacenamiento en tipo(sistema) y en cantidad

Destino de cosecha

Mes de venta

La plaza y el precio en esa plaza

Semilla que siembra y la cantidad

Tipo de insumo utilizado y su costo

Forma de preparación de tierra y su costo

Utilización de la mano de obra y su costo

Lugar y precio de venta

Ingresos totales

Costos totales

Beneficios

Diferencia costo-beneficio de transar en Bolsa vrs. Vender a intermediarios.

3.6 ENTREVISTAS

En vista que la investigación busca la posibilidad de transacción de productores en la bolsa, fue necesario realizar entrevistas a los representantes BOLPROES, AGROBOLSA y agentes corredores, para conocer acerca de los volúmenes de frijol transados por ambas bolsa, procedimiento en las transacciones; apertura de los agentes corredores, posibilidades de realizar ventas por medio de ellos. Se realizó un viaje a la república de El Salvador para obtener tal información de BOLPROES y al mismo tiempo presenciar el funcionamiento de la bolsa (el corro de bolsa) y conocer las otras plazas como mercados y supermercados. Logrando también contactos con intermediarios y otras personas involucradas en el comercio del frijol en dicho país.

3.7 ENCUESTA A INTERMEDIARIOS

Como la mayoría de compradores de la región están en Danlí. Motivo por el cual se realizo una encuesta a varios intermediarios para conocer: su política de compra y venta, volúmenes comprados, comunidades de las que compran y el margen de ganancia que obtienen.

3.8 INFORMACION DE COSTOS DE TRANSPORTE

Este es uno de los mayores gastos para poder llevar el grano a plazas mayores, y la información se obtuvo hablando directamente con personas dedicadas a este negocio en particular. Obteniendo la los costos por movilización de las cosechas de Danlí a Tegucigalpa y a San Salvador.

3.9 ANALISIS DE LAS BOLSAS

Para conocer la situación de las bolsas recurrimos a la información histórica de las transacciones que estas habían realizado con frijol, para hacer una comparación entre ambas y ver el reflejo de sus servicios y niveles de precios en sus ventas. Para contestar de esta manera si hay o no ventaja para los productores al vender por medio de las bolsas.

3.10 Procesamiento y análisis de información

Los análisis estadísticos se realizaron creando la respectiva base de datos en el programa excel para luego ser analizadas en el programa estadístico *Statiscal Program for Social Sciences* (SPSS) en la versión 7.5 para *Windows 95*, basándose en estadística descriptiva especialmente en las medidas de tendencia central y pruebas múltiples de media.

301360

4 RESULTADOS Y DISCUSION

4.1 CARACTERISTICAS DE LOS GRUPOS

A cada productor se le realizo una encuesta personal. En Teupasenti se encuestaron 18 personas en la comunidad de Santa Rosa No.1 pertenecientes al grupo la Esperanza. En El Matasano, Danlí se hizo lo mismo con los 12 miembros de grupo PROMASA. Por su parte en Santa Rosa, en San Matías se aplico la encuesta a 10 productores del grupo Río Lindo. En el municipio de Alauca, por tratarse de una cooperativa con miembros de 11 comunidades, se encuestó a dos o tres productores de cada comunidad para sumar 28 encuestas en Alauca y 68 en el estudio.

4.1.1 Los Rendimientos

En estas comunidades casi todos los productores siembran en primera y postrera o por lo menos el 90% de ellos lo hacen; sembrando a la entrada de invierno solo un tercio del área de postrera tal como se aprecia en el ver cuadro 6, esto indica que a final del año podrían disponer de mayor cantidad de grano.

Cuadro 6. Condiciones socioeconómicas de productores de frijol.

Variable	San Matías	Teupasenti	Danlí	Alauca
Productores en Primera	10	16	12	25
Productores en Postrera	10	18	12	28
Area sembrada Promedio/primera (mz)	1.2	0.6	1.2	1.1
Area sembrada Promedio/postrera (mz)	3.2	1.4	3.5	2.0
Rendimiento promedio/mz	8.8	8.0	11.5	9.4
Ingreso (L./mz)	3020	3089	4302	3536
Costo (L./mz)	2371	2107	2535	2456
Beneficio (L./mz)	649	926	1782	1080

Puede apreciarse en el cuadro anterior que los rendimientos por productor en las comunidades analizadas son bastantes similares con excepción de Danlí que presenta 2 qq/mz más por sobre el resto. Si comparamos este rendimiento encontrado, con el que presenta la D.G.E.C. en el cuadro 2, encontramos que no hay diferencia con los 8.6 qq/mz que ellos calcularon para esta zona centro oriental en el año 2000.

Sin embargo el promedio nacional fue un poco mayor (10.8 qq/mz), lo cual muestra un claro problema de producción en la zona, que vino a agrandarse con las sequías de final del 2000 y 2001. Tales problemas climáticos generaron una pérdida casi total de las siembras de frijol sobre todo en el municipio de Alauca. Tanto así que algunos productores se quedaron sin semilla para la siguiente siembra recurriendo a la compra de la misma, para tener existencia tanto para siembra como para consumo.

Los beneficios por manzanas fueron muy variables entre las comunidades, presentando la el grupo PROMASA de El Matasano un beneficio de hasta tres veces lo obtenido en San Matías; esto pudo deberse a un mayor rendimiento, que muestra cuan sensible son los beneficios a los rendimientos obtenidos y que una mejora en la producción le ayudara mucho a todos los grupos. Es importante resaltar que los beneficios obtenidos equivalen al precio de 2 quintales y en el mejor de los casos a cuatro.

Puede apreciarse que la rentabilidad sobre los costos fue de 27%, 44%, 70% y 44%, para los productores de cada grupo, observándose una clara diferencia entre grupos a pesar de que los costos fueron muy similares; otra vez esto debido a la sensibilidad al rendimiento.

4.1.2 La Tenencia de Tierra

Al investigar cuantos de los productores poseían tierra propia (cuadro 7), se encontró que casi todos los productores sembraron tanto en primera como en postrera. La gran mayoría trabajan en tierras sin título de dominio pleno, lo cual dificultaría su acceso acredito, ya que la tierra no les serviría como garantía, con la salvedad de que en Alauca la mitad de las personas poseen su respectivo documento que les puede amparar un préstamo.

Cuadro 7. Porcentaje de productores que siembran por época y tenencia de tierra.

Variable	Porcentaje			
	San Matías	Teupasenti	Danlí	Alauca
Producen en Primera	100	89	100	89
Producen en Postrera	100	100	100	100
Posee Tierra Titulada	0	0	25	54
Posee Tierra sin Título	100	100	58	29
Utiliza Tierra Prestada	0	0	0	14
Utiliza Tierra Alquilada	0	0	17	3

También se encontraron casos en los cuales la tierra es alquilada o prestada, lo que dificulta más las posibilidades de financiarse los fondos para la producir vía prestamos bancarios. Como consecuencia debido a los pocos recursos del productor, este no pueda aplicar una mejor tecnología para mejorar sus rendimientos. Lo anterior nos hace pensar en la necesidad de alternativas de crédito donde la cosecha se la garantía o en la aplicación rápida de titulación de tierras.

4.1.3 La venta de sus Cosechas

Uno de los pilares en la comercialización es el libre mercado donde los precios se mueven de acuerdo a la oferta y la demanda. En el frijol debido la estacionalidad de los precios, el almacenamiento se hace necesario si se quiere vender en la ventana del segundo trimestre del año. Si embargo los resultados que presenta el cuadro 8 no son muy favorables para el productor.

Cuadro 8. Tipo de almacenamiento y variedad sembrada.

Variables	Tipo	San Matías %	Teupasenti %	Danlí %	Alauca %
Almacenamiento	Silo	10	6	8	29
	Barril	0	0	17	7
	Saco	90	94	75	64
Variedad	Paraisito	100	66	83	58
	Tío Canela	0	17	0	21
	Dorado	0	0	9	0
	Otros	0	17	8	21

Con un almacenamiento en saco es difícil mantener la calidad del grano y controlar las plagas post-cosecha mediante fumigación, otro problema es la falta de uniformidad de variedades, que baja su posibilidad de vender en forma grupal. Es clara la necesidad de un programa de siembra común que permita la utilización de la misma variedad.

En lo que refiere al destino de la cosecha tal como muestra el cuadro 9, se observó que los productores almacenan de uno a dos quintales para el consumo y para semilla, mientras que venden a un intermediario en la misma finca al salir la cosecha; sin buscarle mejores mercados ya sea en Danlí o en Tegucigalpa.

Cuadro 9. Destino de cosecha, mes de venta y el mercadeo del producto.

Variables	Tipo	San Matías %	Teupasenti %	Danlí %	Alauca %
Destino de Cosecha	Venta	80	76	74	78
	Autoconsumo	20	24	26	22
Mes de Venta	Enero	70	83	100	64
	Febrero	10	11	0	4
	Marzo	10	6	0	4
	Abril	0	0	0	10
	Mayo	10	0	0	18
Mercado	Intermediario Local	0	0	0	29
	Intermediaria foráneo	100	100	100	71
Plaza	En la finca	100	100	100	100

Las características mostradas en los dos cuadros anteriores indican el grave problema que enfrentan los grupos para vender en las Bolsas Agrícolas. En la falta de homogeneidad de la variedad, ya que diferentes variedades como: paraíso, tío canela, dorado, DICTA 113 y algunos tipos locales como Marciano y Estelí. Lo que trae diferencias de calidad que no permiten poder ofrecer un producto uniforme.

4.1.4 Costos de Producción

El análisis de los costos de producción nos refleja la inversión que se realiza y la cantidad de efectivo que se necesita para sufragar los gastos.

Cuadro 10. Distribución de los costos de producción.

Variables	San Matías	Teupasenti	Danlí	Alauca
Preparación de tierra con azadón y chuzo (%)	10	17	50	50
Utilizan tracción animal propio (%)	20	28	8	29
Utilizan tracción animal Alquilado (%)	70	55	17	21
Tractor Alquilado (%)	0	0	25	0
Costo de la Semilla (L./mz)	248	294	268	281
Costo preparación de tierra (L./mz)	443	479	401	416
Costo de Mano de Obra (L./mz)	1600	1200	1669	1541
Costos Totales (L./mz)	2371	2107	2535	2456

La mano de obra es aportada en su mayor parte por el productor y es el principal costo que ellos afrontan, constituyendo desde el 46% al 67% de los costos de producción como puede verse en el cuadro 10. Por otro lado el segundo gasto se lleva a cabo en la preparación de la tierra que alcanza casi la quinta parte de los costos totales.

La preparación de suelos por los grupos de Matasano y Teupasenti se realizó principalmente con tracción animal alquilada mientras que en Alauca y San Matías la mitad de los productores del grupo realizan una preparación con azadón y siembran con chuzo, estas características pueden afectar la aplicación de tecnologías.

4.1.5 Semilla e Insumos

Encontramos que para la nueva siembra el productor utiliza como semilla el grano de la cosecha anterior, la cual no garantiza una buena germinación. El costo de esta semilla (Cuadro 11), en este estudio se tomó como costo de oportunidad, al precio del grano en el mercado local. Con respecto a los costos en insumos (semilla y agroquímicos) la semilla representa el 60%, 66%, 46% y 54% para los municipios de San Matías, Teupasenti, Danlí y Alauca respectivamente.

Cuadro 11. Costo de la semilla e insumos.

Insumos	San Matías	Teupasenti	Danlí	Alauca
Cantidad de Semilla (lb/mz)	69	77	70	74
Costo de la semilla (L./mz)	248	294	268	281
Costo de Insumos (L./mz)	415	447	586	521

Es claro que la inversión en insumos es bastante baja ya que la semilla en general representó la mitad de los mismos. De allí que no puede esperarse mayores rendimientos con tan poca inversión para la aplicación de nutrientes y control de plagas.

4.1.6 Cosecha Potencial

En vista de que para transar en la Bolsa se necesita de un volumen suficiente para llenar un camión de 200 o 500 quintales, pasamos a evaluar las cantidades de cosecha tanto en la siembra de primera como de postrera.

4.1.6.1 Cosecha de Primera. La siembra de primera generalmente es menor que la de postrera debido a que el productor prefiere cultivar maíz durante esta época para aprovechar mejor el invierno; mientras que el frijol queda relegado para la postrera sembrándolo una vez que el maíz ha alcanzado su punto de maduración.

Cuadro 12. Posible cosecha en primera con el área y los rendimientos de los integrantes del grupo.

Cosecha Potencial	San Matías	Teupasenti	Danlí	Alauca
Cosecha grupal primera (qq)	106	65	166	1884
Consumo y semilla (qq)	18	15	22	315
Total Disponible para venta (qq)	88	50	144	1569
Precio en Aldea L./qq	355	368	373	374

La disponibilidad de grano para la venta con los recursos actuales muestra, que en la siembra de primera la capacidad de negociar se ve disminuida por los bajos volúmenes de producción que no llegan ni a los 100 qq en los casos de San Matías y Teupasenti. El grupo de El Matasano en Danlí contaría con casi 150 quintales para llenar un camión y buscar un comprador a mejor precio. Puede verse que la cooperativa de Alauca, juntando la producción de sus afiliados obtiene más de mil quintales que le pueden permitir transar en Bolsa ya sea en Honduras o en El Salvador, dado que el costo de el transporte y la negociación puede ser justificado con un mejor precio en estos mercados.

4.1.6.2 Cosecha en Postrera

En la cosecha de postrera se dispone de un volumen casi tres veces mayor que en primera (Cuadro 13). Lo que abre una puerta para negociar precios con los compradores y trasladar la cosecha desde la aldea hacia mercados más grandes como Tegucigalpa y San Salvador. En BOLPROES las transacciones se realizan con volúmenes mínimos de 500 quintales, por lo que la cooperativa muestra mayor posibilidad de transar, debido a la cantidad que puede recoger de sus miembros, siempre y cuando obtenga una buena calidad de frijol.

Cuadro 13. Cosecha en postrera por los integrantes de cada grupo.

Cosecha Potencial	San			
	Matías	Teupasenti	Danlí	Alauca
Cosecha grupal postrera (qq)	282	204	483	3140
Consumo y semilla (qq)	35	40	40	450
Disponibile para venta (qq)	247	164	443	2690
Precio en Aldea L./qq	355	368	373	374

4.2 LA COOPERATIVA REGINAL DE AHORRO Y CREDITO ALAUCA LIMITADA.

Esta cooperativa inició operaciones en junio de este año, a la fecha cuenta con 167 socios, su capital proviene de las suscripciones de los socios y de otros fondos proveídos por PRODERCO. El objetivo principal de la cooperativa es promover el desarrollo de los socios para mejóralos en su economía y organización. La cooperativa pretende trabajar con microempresas de rosquillas y tajadas de plátano formadas por los mismos socios.

La cooperativa trabaja con productores de las comunidades de: Alauca, Manzanilla, La Chichigua, La Jagua, San Antonio, Momotombo, Matapalo, El Jicaro, Camalotal, La Ceibita y Las Limas.

4.2.1 Recursos de la Cooperativa.

Cuenta con los siguientes recursos:

- Capital proveniente de las inscripciones de los socios, lo que haciende a 2500 lempiras.
- Equipo de oficina y computadora donada por PRODERCO valorados en L.12000.00
- El capital semilla de 5000 lempiras que aporta PRODERCO a cada una de las cajas rurales de los grupos de cada comunidad, paso a ser parte del capital de la cooperativa.
- Cuentan con 10,000 semillas de plátano valoradas en L. 50,000.00, sembradas en parcelas de cooperativistas para obtener semilla suficiente para plantar 40 hectáreas.

- Los cooperativistas que adquirieron sistemas de riego por medio de PRODERCO, pagan las cuotas a la cooperativa para aumentar el capital de la misma.
- Ha alquilado 130 manzanas de tierra a un costo de Lps.200,000.00 anuales, para sembrar cultivos de ciclo corto como granos básicos, también se tiene planeado cultivar plátano. El contrato de alquiler esta estipulado para 5 años y con opción a compra.
- La mano de obra para las actividades de producción es aportada principalmente por los socios.
- Sé esta gestionando la instalación de un equipo de riego para la tierra rentada.
- Por encontrarse a la rivera del río Choluteca, la finca tiene disponibilidad de agua para riego durante todo el año.
- El tipo de suelo es franco y con una pendiente del 1% al 2 %.

4.2.2 Organización

Los órganos presentes en la cooperativa son los siguientes:

Asamblea General

Junta Directiva

Presidente, llamado también Gerente Campesino

Vicepresidente

Junta de Vigilancia

Administrador

4.2.3 Condiciones Agroecológicas

La finca esta ubicada en una zona con clima caliente con temperaturas al rededor de los 25°C y una precipitación de 800 a 850mm al año, posee carretera para transportar los productos, hay una casa que sirve como bodega de materiales. La fuente de agua es el río que pasa por la propiedad el cual mantiene su cause todo el año. La tierra es arable ya que allí se cultivaba melón, tiene 95 manzanas en plano y 35 en ladera con posibilidad de instalarle riego por gravedad, aspersion o goteo. Para las labores de cultivo la mano de obra puede ser aportada por los miembros de la cooperativa y otra parte contratada.

4.3 EL MERCADO SALVADOREÑO

La cercanía entre Honduras y El Salvador ha dado apertura comercial entre ambos países, en la actualidad gran parte de los productos agricolas hondureños se venden y consumen en la vecina nación, constituyendo este un mercado insatisfecho en el cual se puede negociar la cosecha a través de los entes comerciales aprovechando las ventajas en precio que pueden ofrecer los compradores salvadoreños.

Cuadro 14. Diferencial de precios mensuales del frijol rojo seda en a nivel del transportista, mayorista y detallista en San Salvador en 1999.

Mes	Transportista ¢/qq	Mayorista ¢/qq	Ganancia (%)	Detallista ¢/qq	Ganancia (%)
ENERO	425	450	5.9	500	11.1
FEBRERO	425	440	3.5	500	13.6
MARZO	425	450	5.9	500	11.1
ABRIL	420	435	3.6	500	14.9
MAYO	400	410	2.5	----	----
JUNIO	450	470	4.4	550	17.0
JULIO	400	425	6.3	500	17.6
AGOSTO	400	420	5.0	500	19.0
SEPTIEMBRE	375	400	6.7	500	25.0
OCTUBRE	375	400	6.7	450	12.5
NOVIEMBRE	320	340	6.3	450	32.4
DICIEMBRE	300	315	5.0	400	27.0
PROMEDIO ANUAL	393	413	5.1	486	17.8

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería de El Salvador, adaptado por el autor.

Es claro que entre mas larga es la cadena de comercialización del producto, menor es el precio que recibe el productor. Los márgenes de ganancia van siendo mayores a medida se extiende dicha cadena. En el cuadro 14 basándose en la inversión que hacen los mayoristas puede verse el porcentaje de ganancia que obtienen. El cual se mantiene al rededor de un 5% a lo largo del año. La ventaja de ellos esta en la rotación del dinero ya que se mantienen comprando y vendiendo casi todos los días por lo que al final de la temporada la utilidad obtenida es bastante alta. Por otro lado el detallista gana el triple que el mayorista y su flujo de compras es mas que todo semanal. A estos márgenes habría que sumarle la ganancia del transportista. Al final el productor solo recibe al rededor de un 60% del valor pagado por el consumidor final. Todo esto nos da una idea clara de la necesidad de acortar la distancia entre el consumidor y el productor tomando en cuenta que se necesitará contratar los servicios adecuados para colocar el producto en manos del comprador. Para esto se encuentra la Bolsa de Productos que puede mediar entre productor y comprador a cambio de un porcentaje en la negociación.

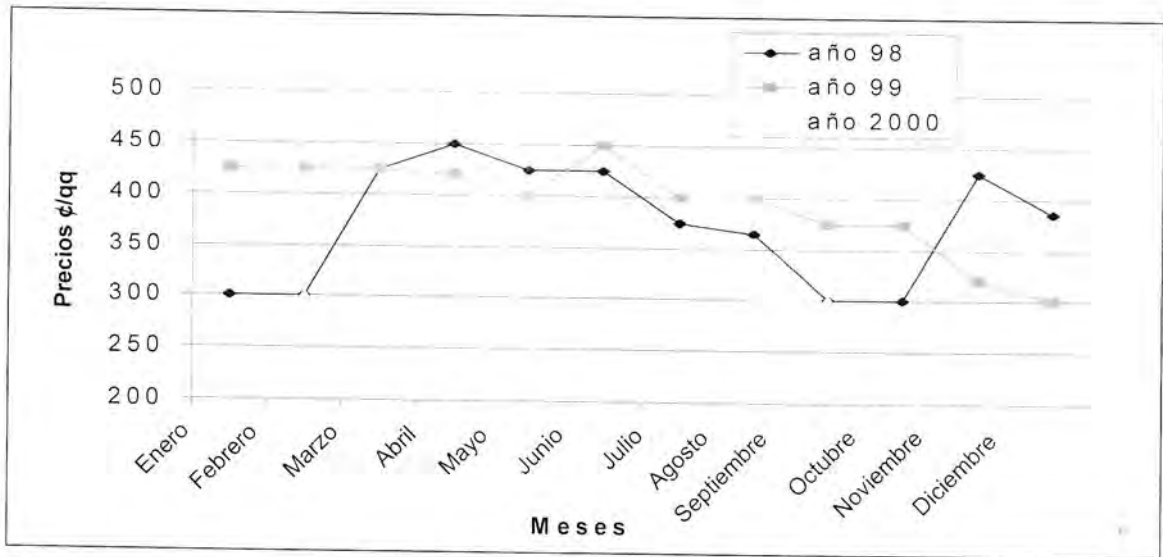


Figura 2 Precios al transportista en plaza de San Salvador, fuente BOLPROES, modificado por el autor.

La variabilidad en precios al transportista en San salvador en los años 1999 y 2000 no fue tan alta como en 1998 (Figura 2). Únicamente en 1998 se encontró que los meses con mejor precio fueron Marzo, Junio y en Noviembre, lógicamente porque en estos meses no hay cosecha.

Por otra parte en Honduras (Figura 3) encontramos una mayor variabilidad de precios, principalmente en los años 1999, 2000 y 2001. Esta variabilidad esta dada porque durante los meses de cosecha hay abundancia de grano en el mercado y los precios son bajos. Por otro lado en Mayo hay escasez y los acaparadores sacan su grano o el gobierno sule para bajar el precio en Junio, pero una vez que esta reserva se gasta el precio vuelve a subir en Julio, hasta que sale la cosecha de primera en el mes de Agosto, quedando los precios menores por el resto del año debido a que continúan cosechándose ciertas áreas.

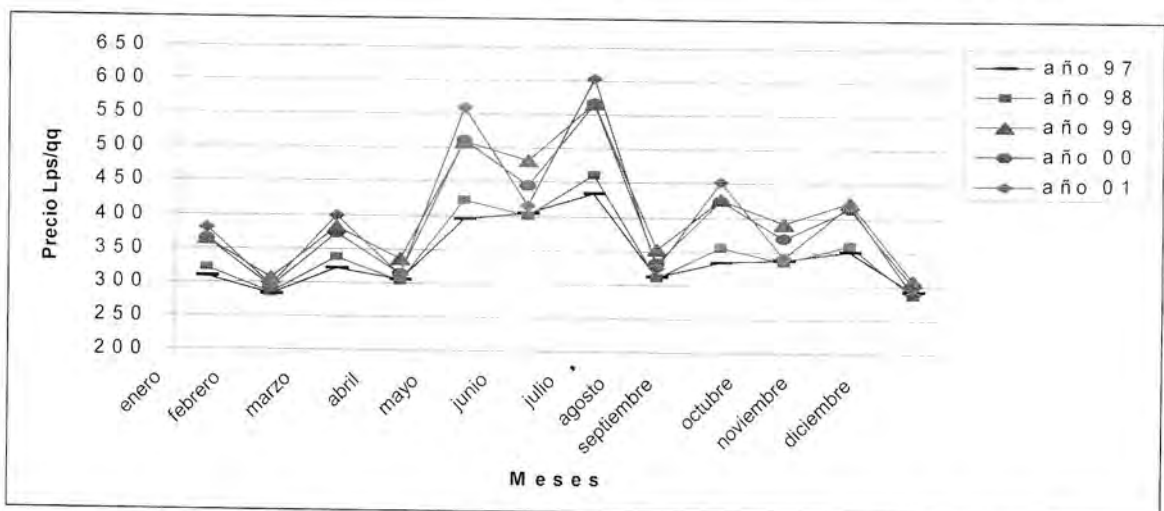


Figura 3 Comportamiento de los precios de frijol al mayorista en los principales mercados de Honduras. Fuente PROEMPRESA, modificado por el autor.

4.4 COMERCIALIZACION A TRAVES DE LAS BOLSAS

La oportunidad que las Bolsas agrícolas brindan para transar, esta determinada por la calidad y el volumen de producción que los grupos puedan ofrecer, esta puede presentarse como una vía de comercialización que ofrezca mejores oportunidades de negociación. Los grupos del Matasano, Santa Rosa No.1 y Santa Rosa de san Matías con los bajos volúmenes y la diversidad de variedades sembradas enfrentan una clara dificultad de transar en bolsa. Una de las causas de sus escasas producciones es el nivel de pobreza en que la mayoría vive, no disponen de recursos económicos para invertir en sus cultivos y esperan cosechar lo que la naturaleza misma les permite. Este factor es la mayor limitante y no son las Bolsas como mecanismo de comercialización que van a resolver el problema si no que se necesita de una estrategia de desarrollo del país.

La unión de las cosechas de los cuatro grupos para realizar una solo venta sería una posible salida, sin embargo las distancia y la coordinación entre ellos pasaría a ser la mayor dificultad.

4.5 TRANSACCIONES EN BOLPROES

BOLPROES, es la Bolsa que esta trabajando mejor en el area centroamericana, realizando negociaciones con Honduras, Nicaragua y Productos provenientes de E.U.A.

4.5.2 Negociaciones de BOLPROES

El mercadeo por medio de BOLPROES presentó una alta variabilidad de en el año 2000 debido a diferentes calidades de granos transadas durante ese periodo (Figura 4), en este caso la falta de información no nos permite evaluar una sola calidad de grano para encontrar la verdadera variación de precios.

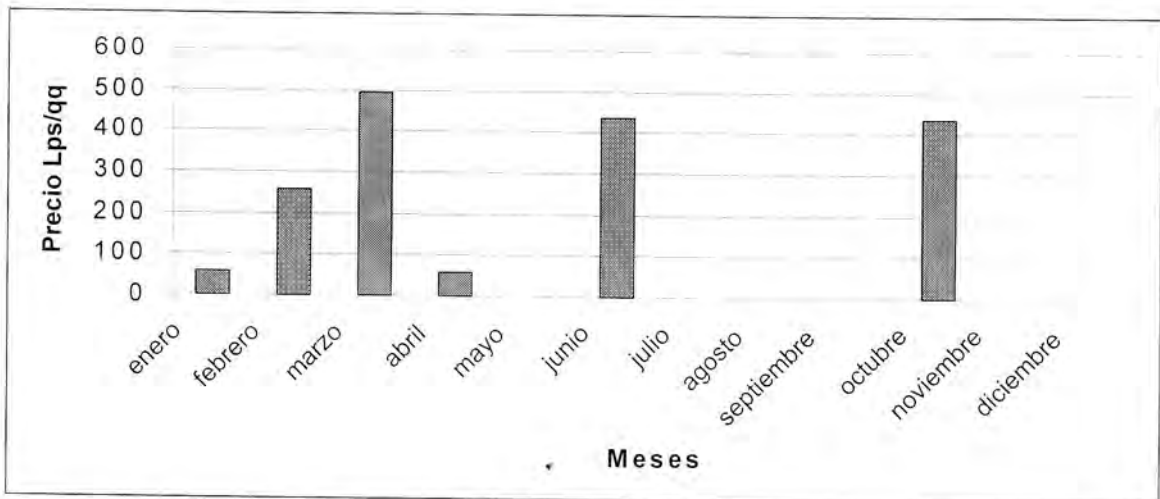


Figura 4 Precios de venta de frijol rojo en BOLPROES en el año 2000.

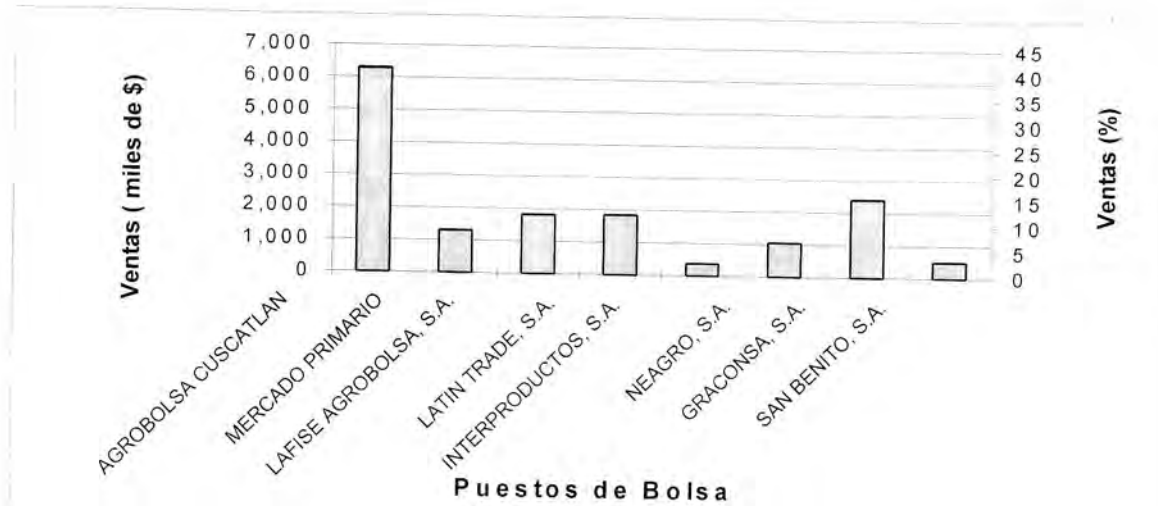


Figura 8 Volumen de Ventas realizadas por los Puestos de Bolsa de BOLPROES, de enero a septiembre del 2001, fuente: BOLPROES, modificada por el autor.

Se puede escoger algún puesto de bolsa, basándonos en compras o ventas este parámetro, tomando en cuenta que la seriedad de la relación entre el productor y el corredor depende mucho del grado de acercamiento y comunicación y que el corredor puede ofrecerle mas servicios al cliente si este los solicita. Así pues cualquiera de los grupos puede informarse a través de otras personas que hayan transado en Bolsa, de cual o cuales puestos de Bolsa son los mejores.

4.6 COMERCIALIZACION EN SAN SALVADOR

Para esperar a vender en los meses de mejor precio se necesita almacenar en una bodega con las condiciones apropiadas para la conservación del grano, esto implica un alquiler mensual y la movilización desde la finca hasta el local (Cuadro 15).

Invirtiendo L.6.90 por quintal, los productores de Alauca pueden almacenar su cosecha por un mes en el almacén de depósito de Danlí y vender en febrero si el precio ha mejorado. O bien esperar hasta por 6 meses y comercializar junio incurriendo en un gasto de L.10.41 por quintal.

Cuadro 15. Costo de llevar y almacenar la cosecha, en un almacén de depósito en Danlí, y mantener el grano almacenado por un mes y por seis meses.

Detalle	Cantidad	Unidad	C/u	Co. 1 mes	Co. 6 meses
Transporte al almacen	10	Camiones	1000	10000	10000
		200/qq			
Carga	2000	qq	1	2000	2000
Almacenaje	2000	qq	0.7	1400	8400
Seguro	2	c/1000qq	1	2	12
Banda	2	Hora	200	400	400
Total				13802	20812
Costo por qq/mes				6.901	10.406

El cambio de Dólares a Lempiras se calculo a la tasa promedio de Lps.15.5533 por \$1.00. Los puestos de bolsa son los encargados de buscar compradores y vendedores de los productos, además como se vio en la literatura revisada son los únicos que tienen la autorización para realizar transacciones en la Bolsa.

Analizando los puestos por el valor de las compras que realizan (Figura 7), se encontró que AGROBOLSA CUSCATLAN es la que realizo mas compras, llegando a cubrir mas de un tercio del total realizadas por medio de la Bolsa, lo que indica su alta capacidad de transacciones y nos hace pensar como un posible representante de nuestro producto para la venta o para buscar un comprador.

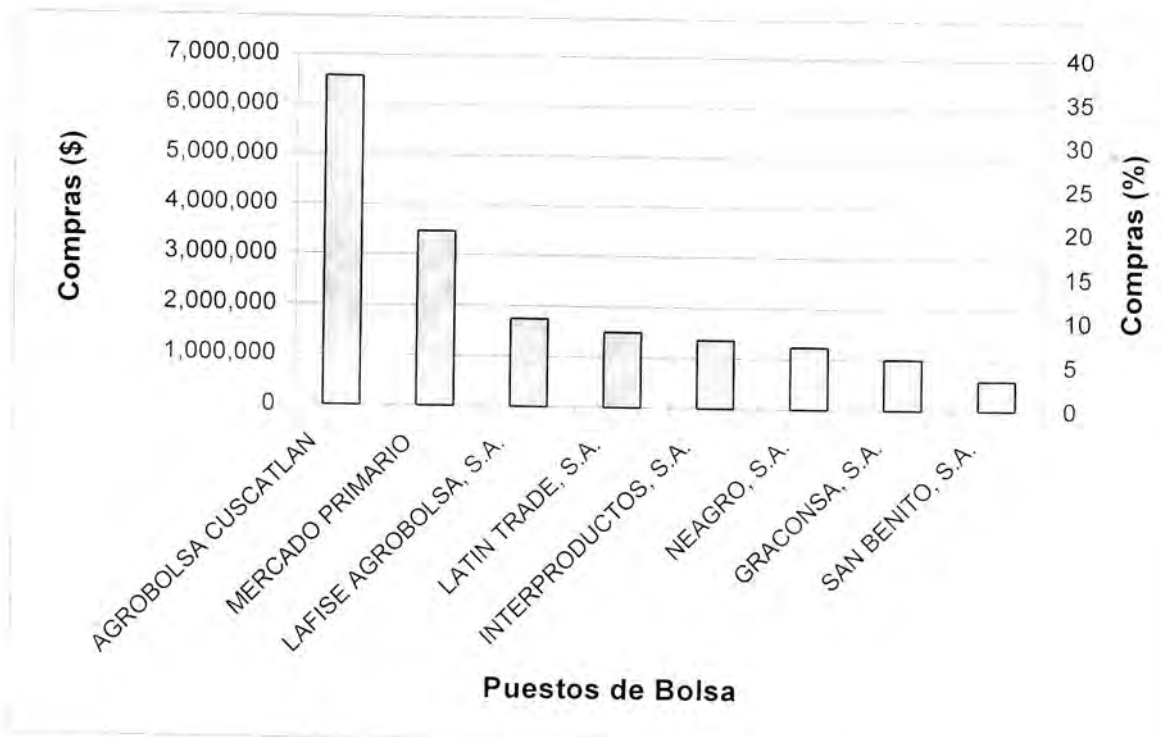


Figura 7 Volumen de Compras realizadas por los Puestos de Bolsa de BOLPROES, de enero a septiembre del 2001, fuente: BOLPROES, modificada por el autor.

En las ventas (Figura 8), AGROBOLSA CUSCATLAN fue también la que ocupó el primer lugar, aportando ventas por un 40% del total de la Bolsa. Por otro lado GRACONSA, S.A. también llevo a cabo bastantes transacciones y ocupó el segundo lugar con un 15%, ambos puestos de bolsa pueden ser una alternativa para que le busquen venta a la cosecha de los grupos en estudio.

El crecimiento de las negociaciones en el 2001 BOLPROES (Figura 5) muestra la dinámica de las actividades de transacción aumentando en comparación con el año pasado, sin embargo se observó mayor fluctuación en el nivel de transacciones por mes en este año que en el anterior. La bolsa de productos de El Salvador sigue creciendo y fortaleciéndose, por lo cual genera más confianza entre sus clientes.

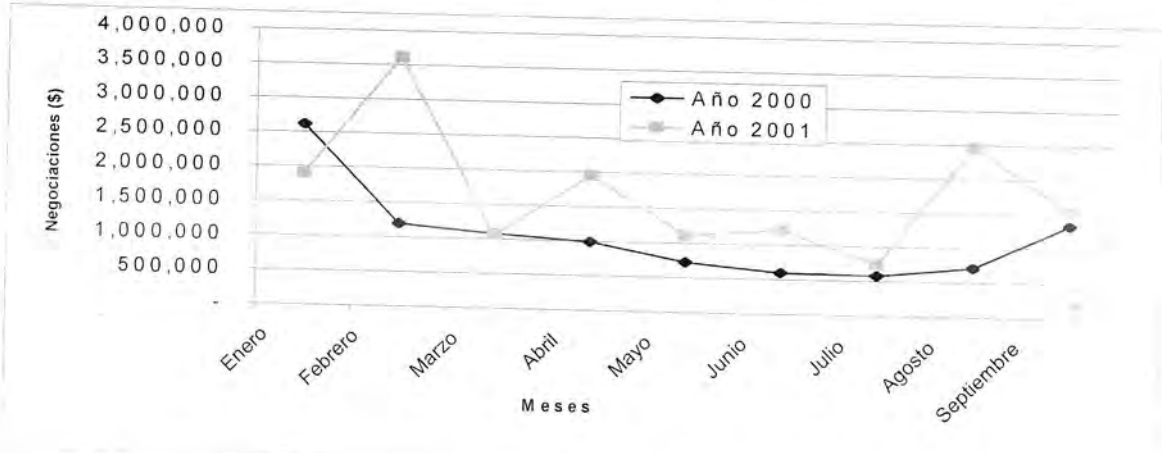


Figura 5 Crecimiento de BOLPROES del año 2000 y 2001. Fuente: BOPROES, modificado por el autor.

En las ventas de frijol en los primeros meses de este año (Figura 6) no se encontró mucha diferencia de precio entre los tipos: rojo, rojo ocre, negro y rojo corriente. Además dichos precios estuvieron en su mayoría sobre los 25 dólares el quintal, que serían iguales o mayores a 400 lempiras el quintal. Dichas ventas se realizaron cuando los precios que recibía el productor en Honduras eran iguales o menores a 350 lempiras por quintal.

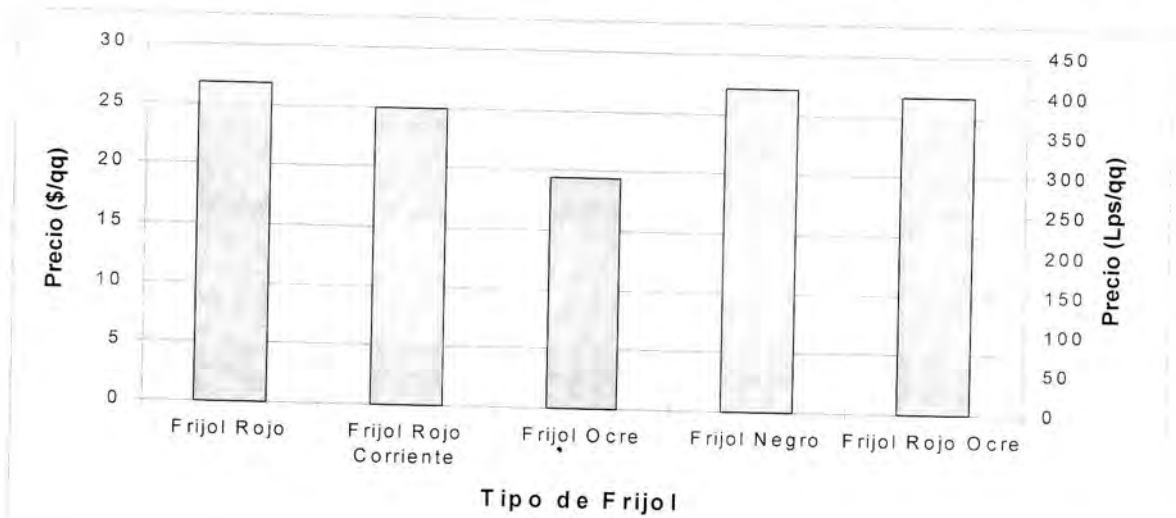


Figura 6 Precios promedio por quintal de Frijol negociado en BOLPROES, de enero a septiembre del 2001. Fuente: BOLPROES, modificado por el autor.

El cuadro 15 muestra que los principales gastos, que son: el transporte de la finca al almacén en Danlí, el pago por almacenaje que es de setenta centavos por quintal, y el pago a los cargadores. Sin embargo la diferencia de costo de en almacenar por seis meses esta dado únicamente por el almacenaje de 70 centavos por quintal por mes.

Cuando se piensa en llevar el producto a mercado externo es necesario contar con suficiente volumen para abaratar los costos por quintal, ya que se incurre en gastos fijos que se van diluyendo a medida que aumenta el volumen.

Para la cooperativa de Alauca transportar su frijol desde Danlí hasta San Salvador incurriría en un gasto promedio de L 28.36 por quintal (Cuadro 16). Comparándolo con el costo encontrado por Hernández. (2000) en cuyo caso fue de L 47.83 encontramos una diferencia de L.19.47, la que se debe principalmente a los volúmenes ya que él calculo para 392 qq mientras que en la cooperativa lo hacemos para 2000 quintales, lo cual abarata los costos.

El cuadro 16 detalla los gastos en que se incurre para que el producto pueda salir del país y ser llevado a san salvador, en este caso tratamos de realizar una sola venta por los 200 quintales para no realizar varios viajes de negociación. Los mayores costos resultaron el transporte y el acarreo, los que son costos variables.

Cuadro 16. Costo de comercializar 2000 qq en San Salvador.

Detalle	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Total
Transporte		camiones		
	4	500/qq	12000.00	48000.00
Acarreo	2000	Lps/qq	2.00	6000.00
Certificado de calidad	1	C/u	934.00	934.00
Formulario de registro aduanero	1	C/u	130.00	130.00
Autorización sanitaria de importación	1	C/u	100.00	100.00
Certificado único centroamericano	1	C/u	100.00	100.00
Certificado sanitario	1	C/u	60.00	60.00
Paso de aduana	1	C/u	100.00	100.00
Viaje de negociación	1	C/u	1300.00	1300.00
Total	---	---	---	56724.00
Costo/qq	---	---	---	28.36

Para concluir observamos que el costo de producción de frijol aplicándole un paquete tecnológico para obtener un rendimiento de 25 qq/mz fue de 5.777.00 por manzana (Ver anexo 5), lo que resulta en L.231.00 por quintal. La opción de llevar el producto a la capital salvadoreña conlleva algunos costos extras (Cuadro 16) los cuales deben ser contemplados para decidir llevar o no el producto a este otro mercado para la cooperativa esto implica un costo de L.28.36 Así mismo también se incurre en costo de almacenamiento par esperar a que el precio aumente y este costo es de L.6.90 en un mes y hasta L.10.41 en seis meses por quintal.

Los costos van aumentando a cada paso en la comercialización y del costo total en el salvador (Lps 269.77/qq), producción representa un 85%, Almacenamiento en Danlí un 4% y la llevada al vecino país un 11%. Todo esto denota que solo se incrementa el costo en un 17% para obtener una mejor utilidad, lo que se necesita es voluntad y esmero.

El aumento neto de costo para negociar en San Salvador es de L.38.76 (Cuadro 17). Pero como la venta a través de la bolsa también lleva un gasto por la comisión del 1.5% sobre el precio de venta al final se incurre en un costo total extra que esta entre los 45.00 a 50.00 lempiras, que es poco más de tres dólares.

Los productores pueden entonces decidir llevar su producto a BOLPROES siempre y cuando estos le aseguren un mínimo de L.50.00 por quintal, sobre lo que pagan los intermediarios en la aldea.

Cuadro 17. Costo incurrido hasta vender el producto en San Salvador

Detalle	Cantidad	Unidad	Valor unitario	Total
Costo de Producción	2000	qq	231	462000
Costo Comercialización	2000	qq	28.36	56720
Costo Prod.+ comercialización	2000	qq	259.36	518720
Costo almacenaje *	2000	qq	10.406	20812
Costo Total Prod.+alm.+trans.	2000	qq	269.766	539532
Costo almacén + transporte	2000	qq	38.766	77532

* El costo de almacenaje es por seis meses, de enero a junio.

Este costo no incluye el IVA, impuesto al valor agregado que es de un 13% sobre el valor del producto.

5 CONCLUSIONES

- La Bolsa es una alternativa viable para que los grupos comercialicen su frijol, especialmente en BOLPROES, la cual realiza mayores transacciones que AGROBOLSA. Además esta Bolsa es la que actualmente esta realizando transacciones con frijol.
- Todos los grupos de productores enfrentan el mismo problema de acceso a crédito, debido al la falta de garantías.
- De los cuatro grupos evaluados, la cooperativa de Alauca es la estaría en posibilidades de vender su producto por medio de la Bolsa de El Salvador, dado que los volúmenes de producción esperados permiten que los costos de almacenamiento y transporte por quintal se vayan reduciendo.
- Con los rendimientos actuales se necesita que los grupos cuenten con un mínimo de treinta miembros para unir sus cosechas y venderlas en mercados como el de Tegucigalpa.
- Para comercializar a través de la Bolsa de Productos Agrícolas de El Salvador se necesita de grupos con mas de cincuenta productores, los cuales aporten un promedio de ocho quintales de frijol con las mismas características.
- Todos los grupos tienen el mismo problema de almacenamiento del frijol, por lo cual, la utilización de un almacén de deposito u otro tipo de servicio especializado seria necesario para mantener la calidad del grano hasta el momento de su venta.

7 RECOMENDACIONES

- Los grupos de productores deberían integrar mas miembros para aumentar los volúmenes de cosecha grupal y de esta manera tener mayor fuerza de negociación.
- AGROBOLSA urge de una estrategia de mercadeo de sus servicios para mejorar sus niveles de transacciones en Honduras.
- Tanto BOLPROES como AGROBOLSA a través de los puestos de Bolsa deben buscar posibles compradores de los productos como el frijol para incrementar su nivel de transacciones con este producto.
- Los grupos no deben de quedarse con la sola comercialización a granel, mas bien deben pensar en agregar valor a su producto a través del embolsado o del proceso industrial, para aumentar sus márgenes de ganancia.
- Realizar este estudio con otros productores en otras comunidades del país y compararlos con los encontrados en esta zona.
- En vista que la investigación se realizo con productores pequeños se recomienda, que el mismo se lleve a cabo con productores medianos y con grandes.

7 LITERATURA CITADA

ARIAS, *Et al.* 1998. Informe final de consultoría para formulación de encuesta base en el área de influencia de Proyecto de Desarrollo Rural en el Centro Oriente de Honduras (PRODERCO). El Zamorano, Honduras, Escuela Agrícola Panamericana. Departamento de Economía Aplicada y Agronegocios, Centro para el Desarrollo de Agronegocios. p 52.

BALLESTERO, E. 1990. Estudios de mercado. Madrid, España, Alianza. 135 p.

BOLPROES. 2000. Que es una Bolsa de Productos. s.l. s.n.t. San Salvador, El Salvador. 21 p.

CADESCA. 1990. Honduras, caracterización de los productores de granos básicos. Secretaria de Recursos Naturales de Honduras, Temas de seguridad alimentaria No 7. Tegucigalpa, Honduras.

DGEC. 2000. Pronósticos de cosecha 1999-2000. Tegucigalpa, Honduras. P 10-11.

FLORES, L.R.; LEYVA, M. 1995. Estudio de factibilidad técnico-financiero de la bolsa de productos agropecuarios de Honduras. Tegucigalpa, Honduras, Unidad de planificación sectorial agrícola. 46 p.

HERNÁNDEZ, S. 2000. Sistemas de comercialización para granos básicos en los municipios de El Rosario y Silca, Olancho, Honduras. Tesis Ing. Agr. El Zamorano, Honduras, Escuela Agrícola Panamericana. 97 p.

HURTADO, G.G. 1994. Asistencia técnica en mercado agropecuario. Colombia. UTPC, 296 p.

IICA. 1990. Modernización de la Agricultura en América Latina y el Caribe. San José, Costa Rica. 323 p.

IICA, 1997. Opciones para una Política Comercial Armonizada para los Granos Básicos en Centroamérica. Reunión extraordinaria de Ministros, Sede Central del IICA, Coronado. Costa Rica.

MAG. 1999. Anuario de estadísticas agropecuarias 1998-1999. Nueva San Salvador, La Libertad. 89 p.

- MEDINA, O.B. 1995. Estudio de factibilidad legal de la bolsa de productos agrícolas de Honduras. Tegucigalpa, Honduras, Unidad de planificación sectorial agrícola. 19 p.
- ROSAS, J.C. 1998. El Cultivo del Frijol Común en América Tropical. Zamorano, Honduras, Zamorano Academic Press. 52 p.
- SAG. 1998. El Cultivo del Frijol. Dirección de Ciencia y Tecnología Agropecuaria. Tegucigalpa, Honduras. Snt. 39 p.
- SECOFI. 2000. Tratado de libre comercio México, El Salvador, Guatemala, Honduras Triángulo del norte. México, D.F. snt. 21 p.
- STEWART, R. 1991. La comercialización de granos básicos en Costa Rica; efectos de la intervención estatal. San José, Costa Rica, Stewar Associates. 191 p.
- THORPE, A.; JIMENEZ, P. 1994. Algunas consideraciones generales en el debate estado-mercado y el sector Agrícola. *In* estado o mercado. Tegucigalpa, Honduras, POSTCAE-UNAH. p. 13-52.

Anexo 2 Producción de frijol por regiones en El salvador.

EL SALVADOR									
SUPERFICIE, PRODUCCION Y RENDIMIENTO DE FRIJOL POR MODALIDAD DE SIEMBRA, SEGUN REGION, DEPARTAMENTO Y COSECHA AÑO 1999-2000.									
		TOTAL			MODALIDAD				
DEPARTAMENTO Y COSECHA									
1999 - 2000									
REGION, DEPARTAMENTO Y COSECHA	Total			Solo			Asociado		
	Superficie (Mz)	Producción (qq)	Rend. (qq/mz)	Superficie (Mz)	Producción (qq)	Rend. (qq/mz)	Superficie (Mz)	Producción (qq)	Rend. (qq/mz)
REGION I	35,250	387,500	11.0	32,630	357,991	11.0	2,621	29,509	11.3
Ahuachapán	7,150	92,200	12.9	6,793	87,590	12.9	357	4,610	12.9
Santa Ana	20,700	234,900	11.3	19,251	218,457	11.3	1,449	16,443	11.3
Sonsonate	7,400	60,400	8.2	6,586	51,944	7.9	814	8,456	10.4
REGION II	37,400	602,400	16.1	33,955	548,884	16.2	3,445	53,516	15.5
Chalatenango	6,400	126,200	19.7	5,760	116,104	20.2	640	10,096	15.8
La libertad	14,500	228,000	15.7	13,050	205,200	15.7	1,450	22,800	15.7
San Salvador	5,900	84,000	14.2	5,605	79,800	14.2	295	4,200	14.2
Cuscatlán	10,600	164,200	15.5	9,540	147,780	15.5	1,060	16,420	15.5
REGION III	21,250	330,300	15.5	18,653	290,455	15.6	2,598	39,845	15.3
La paz	1,550	20,400	13.2	1,473	19,380	13.2	78	1,020	13.2
Cabañas	11,000	156,700	14.2	9,350	133,195	14.2	1,650	23,505	14.2
San Vicente	8,700	153,200	17.6	7,830	137,880	17.6	870	15,320	17.6
REGION IV	12,400	125,100	10.1	11,163	112,419	10.1	1,237	12,681	10.3
Usulután	5,450	55,400	10.2	4,905	49,860	10.2	545	5,540	10.2
San Miguel	3,700	38,300	10.4	3,478	35,619	10.2	222	2,681	12.1
Morazán	1,450	13,200	9.1	1,160	10,560	9.1	290	2,640	9.1
La unión	1,800	18,200	10.1	1,620	16,380	10.1	180	1,820	10.1
TOTAL PAIS	106,300	1,445,300	13.6	96,400	1,309,749	13.6	9,900	135,551	13.7
1a. Cosecha	17,800	240,200	13.5	16,142	225,159	13.9	1,658	15,041	9.1
2a. Cosecha	86,500	1,181,100	13.7	78,444	1,062,990	13.6	8,056	118,110	14.7
3a. Cosecha	2,000	24,000	12.0	1,814	21,600	11.9	186	2,400	12.9

Anexo 3 Precios de frijol rojo a nivel del transportista en las capitales de Centroamérica

FRIJOL					
PRECIOS PROMEDIO MENSUALES DE FRIJOL ROJO CORRIENTE A NIVEL DE TRANSPORTISTAS EN LAS CAPITALES CENTROAMERICANAS.					
1999					
(COLONES/QUINTAL)					
MES	SAN SALVADOR	GUATEMALA	TEGUCIGALPA	MANAGUA	SAN JOSE
ENERO	425.44	382.37	*	428.95	337.54
FEBRERO	417.85	394.58	336.80	403.46	335.57
MARZO	387.73	375.62	315.82	*	360.85
ABRIL	387.51	335.56	321.80	*	439.69
MAYO	383.75	351.60	343.41	350.72	434.02
JUNIO	425.40	390.51	395.31	386.03	408.38
JULIO	416.23	370.06	428.69	*	407.20
AGOSTO	325.00	322.45	335.45	*	413.79
SEPTIEMBRE	300.00	*	270.07	*	420.60
OCTUBRE	333.32	324.15	288.80	*	414.18
NOVIEMBRE	296.69	310.04	285.06	*	407.31
DICIEMBRE	*	*	-265.06	*	403.85
PROMEDIO	372.63	355.69	277.83	392.29	398.58
*: Información no disponible.					
FUENTE: Secretaría Permanente del Tratado de Integración Centroamericana (SIECA)					

Anexo 4 BOLPROES, Resumen de Negociaciones realizadas de enero a septiembre del 2001.

Resumen de negociaciones del 1 de enero al 30 de septiembre 2001				
PRODUCTO	VOLUMEN	UNIDAD	VALOR	COMISION
Maíz Amarillo	491,294.04	QQ	\$ 2,762,602.81	\$ 15,403.53
Arroz Granza	233,776.06	Q.Q.	\$ 2,671,926.23	\$ 13,359.63
Harina de Soya	190,354.00	QQ	\$ 1,954,428.19	\$ 10,523.46
Maíz Blanco	135,834.05	QQ	\$ 1,220,423.17	\$ 6,145.20
Sulfato de Amonio	12,645.75	T.M.	\$ 1,198,200.00	\$ 17,753.00
Queso Cheddar	446.54	T.M.	\$ 1,093,002.10	\$ 5,711.75
Leche Entera en Polvo	588,035.27	Libras	\$ 986,578.89	\$ 5,040.89
Frijol Rojo	32,598.00	Q.Q.	\$ 842,179.02	\$ 5,220.86
Harina de Maíz Nixtamalizado	4,397,940.00	Libras	\$ 741,752.91	\$ 4,248.72
Arroz Oro	40,014.00	Q.Q.	\$ 679,632.74	\$ 3,126.95
Aceite Vegetal Comestible	135,261.00	Galones	\$ 356,098.48	\$ 2,514.57
Azúcar Blanca	13,335.12	Q.Q.	\$ 319,293.19	\$ 1,685.66
Frijol Rojo Corriente	13,070.00	Q.Q.	\$ 314,319.52	\$ 1,589.58
Café tostado y Molido	486,900.00	Libras	\$ 218,063.77	\$ 1,326.43
Paquete de Alimentos	7,976.00	Paquetes	\$ 70,087.45	\$ 525.66
Frijol Ocre	3,645.00	QQ	\$ 68,132.57	\$ 357.73
Frijol Negro	1,000.00	Q.Q.	\$ 26,171.43	\$ 130.86
Frijol Rojo Ocre	965.60	Q.Q.	\$ 24,820.39	\$ 134.55
Grasa Amarilla	75.00	T.M.	\$ 24,000.00	\$ 120.00
Aceite de Oliva	2,000.00	Cajas	\$ 16,000.00	\$ 200.00
Sal Yodada	322,191.00	Libras	\$ 15,122.97	\$ 84.85
Sebo de Res	40.00	T.M.	\$ 6,600.00	\$ 49.50
Fórmula 9-22-11	762.00	Sacos	\$ 5,790.31	\$ 57.91
Miga de Maíz Blanco	423.00	Q.Q.	\$ 1,527.03	\$ 15.27
Bombas Aspersoras	12.00	UNIDAD	\$ 514.29	\$ 5.14
2.4 D-60 SL	108.00	Litros	\$ 288.21	\$ 2.88
Total			\$ 15,617,555.67	\$ 95,334.58

Anexo 5 Costo de producción de frijol para la cooperativa de Alauca.

Insumos	Cantidad	Unidad	Costo unitario Lps.	Costo Total Lps.
semilla	50	Libras	15	750
Fertilisante	2	Quintal	160	320
Insecticidas	1	Lts	130	130
Fungicidas	1	kg	70	70
Herbicidas	2	Lts	80	160
Sub total				1430
Mano de Obra				
Limpia	8	Jornales	40	320
Siembra	4	Jornales	40	160
2da. Limpia	8	Jornales	40	320
Control de plagas	6	Jornales	40	240
Cosecha	8	Jornales	40	320
aporro	4	Jornales	80	320
Soplado	4	Jornales	40	160
Sub total				1840
Maquinaria				
Arado y Rastreado	1	mz	300	300
Surcado	1	mz	200	200
Sub total				500
Almacenamiento y manejo				
Transporte	25	qq	10	250
Curado	25	qq	2	50
Sub total				300
Alquiler de tierra.	1	mz	500	500
Riego	5	día	150	750
Imprevistos 10%				457
Total				5777

Anexo 6 Superficie, Producción y Rendimientos de Cultivos en El Salvador, en el año Agrícola 1999-2000.

Cultivo	Superficie (mz)	Volumen	Unidad	Rendimiento/mz
MAIZ	376,300	14,342,600	Quintal	38.1
SORGO	151,950	3,031,600	Quintal	20.0
FRIJOL	106,300	1,445,300	Quintal	13.6
ARROZ GRANZA	15,600	1,247,050	Quintal	79.9
CAÑA PARA AZUCAR	107,200	5,659,986	T.Corta	52.8
CAÑA PARA PANELA	3,000	189,600	T. Corta	63.2
CHILE DULCE	600	1,288,800	Cientos	2148.0
PAPA	950	304,000	Quintal	320.0
REPOLLO	1,200	186,000	Cientos	155.0
TOMATE	1,500	648,000	Quintal	432.0
YUCA	2,400	453,600	Quintal	189.0
SANDIA	3,100	1,100,500	Quintal	355.0
LIMON	1,000	180,000	Cientos	180.0
NARANJO	7,000	2,450,000	Cientos	350.0
PIÑA	500	60,000	Cientos	120.0
PLATANO	3,050	622,200	Quintal	204.0
COCOTERO(fruto)	9,500	1,900,000	Quintal	79.0
MARAÑON (semilla)	5,000	55,000	Quintal	11.0
AJONJOLI	16,000	160,000	Quintal	10.0
HENEQUEN	5,300	59,360	QQ fibra	11.2
ALGODÓN RAMA	4,360	130,800	Quintal	30.0
CAFETO	231,751	3,537,220	QQ oro	15.3

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería de El Salvador (MAG), modificado por el autor.

Anexo 7 BOLPROES, negociaciones realizadas en los primeros meses de los años 2000 y 2001

MESES	MONTOS ANUALES	
	2000.00	2001.00
Enero	2613642.97	1896450.58
Febrero	1201570.98	3621584.04
Marzo	1083656.46	1063866.38
Abril	991006.11	1953736.38
Mayo	724503.69	1112143.14
Junio	599382.27	1219295.86
Julio	581026.91	743693.57
Agosto	710420.64	2464355.74
Septiembre	1339684.71	1542429.98
	9844894.75	15617555.67

Anexo 8 Análisis de laboratorio para frijol.

ZAMORANO
CARRERA DE AGROINDUSTRIA
LABORATORIO DE TECNOLOGÍA DE GRANOS
ANÁLISIS DE LABORATORIO

GeneralidadesClase: Frijol Retinto Nacional (2000-2001)Cliente o Propietario: Reserva estratégica del PaísCentro de Procedencia: Planta Silos KennedyAlmacenado: Silo No. _____ Bodega No. 1 Estiba No. 6 Fecha: _____**Evaluación Organoléptica**Olor: normalNo. Total de
insectos/kg:Vivos:
0Muertos:
4Temperatura: 26°C

No. de excretas/kg:

0

Apariencia: Buena:

Regular:

Mala:

X**Análisis Selectivo**Humedad: 12.89 %

Clase contrastante:

0.2 %Impurezas: 1.00 %

Mezclado:

%

Dapor por insecto: 1.70 %

Rendimiento:

%

Daño por hongo: 0.50 %

Relación

%

Daño por germen café: _____ %

entero/quebrado:

Daño por 1.30 %

Grano rojo:

%

calentamiento:

Grano yesoso:

%

Otros daños: 2.10 %

Grano con gluma:

%

Total de grano dañado: 5.60 %

Tiempo de cocción:

%

Grano quebrado: _____ %

Peso Bushel (hectolítrico)

Lbs.

Grano partido 0.20 %**Calidad:**"A" %

*Representa la humedad de la muestra no del lote total. ** Daño por roedores, grano inmaduro (arrugados), germinados, grano ampollado. *** En base a 1000 g.

Normas de Calidad

Frijol

CA-1 = Total de daño 0 a 0.5%

CA-2 = Total de daño 0.51 a 1.0%

CA-3 = Total de daño 1.1 a 3.5%

CA-4 = Total de daño 3.6 a 5.0%

SM = Total de daño de 5.1 en adelante

Observaciones: _____

Jefe de Tecnología de Granos

Dr. Raúl Espinal

Tel: 776-6140 Ext. 2305

E-mail respinal@zamorano.edu.hn

Técnico de Laboratorio

Efraín Banegas

Tel: 776-6140(50) Ext. 2310

Anexo 9 Condiciones de venta de producto

VENTA MAIZ AMARILLO

1) CARACTERISTICAS DE LOS PRODUCTOS:

2.1) Maíz Amarillo

2.1.1) Segundo: 1,400 TM, ensacadas en envase de polipropileno; cada saco será de 50Kg. C/u, este lote será embarcado, la última semana de Noviembre, de lo cual se elaborarán 2 juegos de documentos de embarque de 500 TM c/u, y un último juego de documentos de 400 TM. La negociación será a partir del 1° de noviembre de 2001.

2.1.2) Tercero: 2,000 TM ensacadas en envase de prolipopileno; cada saco será de 50 Kg c/u, este lote será embarcado la última semana de Diciembre, de lo cual se elaborarán 4 juegos de documentos de embarque de 500 TM c/u. La Negociación será a partir del 1° de Diciembre 2001.

Precio: US\$130.00 TM

Calidad: Grado U.S #2 o mejor; humedad máxima 14.5% y evaluación de peso 54.0 mínima lbs/bul

Otras consideraciones: El tipo de embarcación, la velocidad de descarga y los premios o castigos relacionados con lo anterior son a favor del vendedor.

2) REQUISITOS A CUMPLIR POR LOS PARTICIPANTES:

a) Depósito de Garantía:

Para poder participar en las negociaciones los Puestos de Bolsa deberán garantizar la compra con al menos el 10% del monto del contrato para atender situaciones de variabilidad de precios por incumplimientos. Si la garantía existente de los Puestos de Bolsa fuese insuficiente al monto del contrato, BOLPROES, hará un llamamiento para alcanzar al menos el 10% del monto por negociar. En ese momento los Puestos de Bolsa presentarán evidencia por medio de cheque el respectivo cumplimiento. Dicho cheque será devuelto al finalizar la liquidación total de los contratos o podrá aplicarse a cuenta de la compra.

a) Cantidad mínima de venta: 100 TM por producto.

b) Lugar de entrega del producto:

CIF Abordo del barco en Puerto de Acajutla, El Salvador. En caso de efectuarse la descarga sin haberse realizado la venta, el producto estará en las bodegas de ALCASA sin internación.

c) Entrega de Documentos:

Los documentos que acreditan la propiedad de la mercadería serán entregados debidamente endosados previo pago del contrato respectivo, el cual se hará a más tardar 24 horas siguientes a la fecha de la entrega de los documentos.

4) LUGAR, HORA Y FECHA DE LA SUBASTA:

La venta se llevará a cabo en la Bolsa de Productos Agropecuarios de El Salvador, ubicada en Colonia Avila, final Calle "A" y Pasaje No.2, Casa No.163, San Salvador.

Fechas: a partir del 1 de Noviembre de 2001

5) FORMA DE VENTA DE LOS PRODUCTOS:

El producto se venderá en sacos, en lotes mínimos de 100 toneladas Métricas

6) FORMA DE OPERAR EL PROCESO DE LA SUBASTA:

a) Precio de venta:

El precio de venta será el que resulte ganador en la subasta pública, a través de las pujas.

b) El valor mínimo de puja es de ₡1.00 (Un colón) o su equivalente en dólares por Tonelada Métrica para ambos productos.

Las Pujas deberán ser únicamente por lotes completos.

7) FORMA DE PAGO

Por medio de Transferencia en efectivo o con Cheque Certificado a favor de BOLPROES.

8) FECHA DE PAGO:

los Puestos de Bolsa deberán efectuar los pagos de los contratos, a más tardar en 24 horas siguientes a la fecha de la entrega de documentos que acrediten la compra.

8) INCUMPLIMIENTOS:

Los contratos que no sean pagados dentro del plazo señalado en el numeral anterior, será considerado como incumplimiento y se tratará de acuerdo al Reglamento de la Bolsa. En tal caso, procederá a negociar el monto del contrato y las costas por diferencia de precios y las comisiones respectivas las asumirá el Puesto de Bolsa incumplidor. Asimismo BOLPROES aplicará costos financieros en base al período en que CHF Internacional deje de percibir los ingresos conforme a lo estipulado en la operación que fuera incumplida. Se tomará como referencia la tasa bancaria activa.