

**MERCADERO DE MAIZ Y FRIJOL EN NARIÑO
SU ESTRUCTURA Y RACIONALIDAD**

Por

) /
CARMEN ROSA IRARRA DE MARTINEZ.

**Tesis de grado presentada como requisito parcial
para optar el título de ECONOMISTA.**

**Presidente de Tesis
FRANCISCO CRIOLLO. L.**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE ECONOMIA**

**PASTO - COLOMBIA
1.980**

Fernando Chirino S.
Enrique Mesa S.
Miguel Ángel S.
José María S.
Antonio S.

**"Las ideas y conclusiones aportadas en la
Tesis de Grado, son de responsabilidad
exclusiva de su autora".**

**Artículo 10. del Acuerdo No. 324 de Octu-
bre 11 de 1966, emanada del Honorable
Consejo Directivo de la Universidad de
Maricao.**

12524
1966
1966
1966

AGRADECIMIENTOS A:

FRANCISCO CRIOLLO L.

FABIO ERASO B.

SALVADOR ESCOBAR.

JORGE VENEGAS.

EDUARDO CERON.

EDGAR ERASO.

Todas las personas que de una u otra forma
colaboraron en el desarrollo del presente
trabajo.

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
BIBLIOTECA Y DOCUMENTACION

No... 17518 Ej 1

Valor... \$ 1.800 - Vol.

Fecha... 11-15-81 Don. X

Fec. Ant. 9.15 Canje.....

Librería... Antar Comp.

T
 AN
 338.542
 I 12
 E/1.

CONTENIDO

Capítulo	Página
I. INTRODUCCION.....	1
II. ASPECTOS TEORICOS.....	3
II.1 LA COMERCIALIZACION O EL MERCADERO.....	3
II.2 LA COMERCIALIZACION AGRICOLA EN LOS PAISES "SUBDESARROLLADOS".....	5
III. PRODUCCION Y COMERCIALIZACION AGRICOLA EN COLOMBIA 1.960-1.971.....	8
III.1 ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION AGRICOLA COLOMBIANA.....	8
III.1.1 Distribución y Tenencia de la Tierra.....	8
III.1.2 Participación de los diferentes tipos de cultivos en la producción agrícola nacional.	10
III.1.3 El crédito agrícola.....	13
III.1.4 Mano de Obra agrícola.....	15
III.2 ESTRUCTURA DE LA COMERCIALIZACION AGRICOLA COLOMBIANA.....	17
IV. LA PRODUCCION AGRICOLA EN NARIÑO.....	21
IV.1 RESEÑA HISTORICA DE LA ECONOMIA NARIÑENSE...	21
IV.2 ESTRUCTURA DE LA TENENCIA DE LA TIERRA EN NARIÑO.....	21

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
 FACULTAD DE ECONOMIA
 DEPARTAMENTO DE ECONOMIA AGRICOLA

IV.3	TECNOLOGIA EMPLEADA EN LA PRODUCCION AGRICOLA NARIÑENSE.....	25
V.	PRODUCCION DE MAIZ Y FRIJOL EN NARIÑO.....	27
V.1	ASPECTOS GENERALES.....	27
V.1.1	Principales municipios productores de Maiz y Frijol.....	27
V.2	ASPECTOS SOBRE PRODUCCION DE ESTOS DOS PRODUCTOS	28
V.2.1	Tenencia de la Tierra.....	28
V.3	TECNOLOGIA EMPLEADA EN EL CULTIVO DE MAIZ Y FRIJOL EN NARIÑO.....	34
V.4	CARACTERISTICAS DEL CULTIVO DE MAIZ Y FRIJOL EN NARIÑO	35
V.4.1	Insumos utilizados en la producción de Maiz y frijol.....	40
V.4.1.1	Semillas.....	40
V.4.1.2	Fertilizantes.....	42
V.4.1.3	Insecticidas.....	43
VI.	EL PROCESO DE LA COMERCIALIZACION DE MAIZ Y FRIJOL EN NARIÑO.....	44
VI.1	FUNCIONES.....	44
VI.1.1	Acopio.....	44
VI.1.2	Clasificación.....	45
VI.1.3	Almacenamiento.....	46

LIBRERIA AD DE NARIÑO

VI.1.3	Almacenamiento.....	46
VI.1.4	Empaque.....	47
VI.1.5	Transporte.....	49
VI.1.6	Riesgos.....	49
VI.1.7	Informaciones Comerciales.....	49
VI.2	CANALES DE COMERCIALIZACION.....	50
VI.3	ENTRADA Y SALIDA DE MAIZ Y FRIJOL PRODUCIDOS EN NARIÑO.....	53
VI.4	CICLO DE PRECIOS DE MAIZ Y FRIJOL PRODUCIDOS EN NARIÑO.....	56
VI.5	COSTOS DE MERCADEO PARA LOS CAMPESINOS.....	59
VI.5.1	Costos de Producción.....	60
VI.5.2	Costos de Mercadeo para el Campesino Nariñense.....	60
VI.6	MARGENES DE COMERCIALIZACION.....	67
VII.	LABOR DE COMERCIALIZACION REALIZADA POR "CECORA".....	70
VII.1	RASGOS GENERALES DE SU LABOR.....	70
VII.2	FUNCIONES QUE REALIZA "CECORA".....	72
VII.3	EJECUCIONES 1.976 - 1.979.....	73
VII.3.1	Volumenes Comercializados en Nariño.....	73
VII.3.2	Crédito.....	75
VII.3.3	Eventos.....	76
VII.3.4	Formas Asociativas.....	77
VII.3.5	Sistema de Información de Precios.....	79
VIII.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	80
	BIBLIOGRAFIA.....	83

APENDICE

Para investigar el funcionamiento y estructura del mercado de maiz y frijol producidos por los campesinos nariñenses, ha sido necesario realizar un marco teórico basado en documentos analíticos y estadísticos, explicativo de las formas de producción y comercialización de los productos agrícolas en el país y el departamento.

Se ha tomado básicamente el sector minifundista de Nariño para el estudio, ya que en forma mayoritaria contribuye con sus granos al total producido en el departamento y tiene un sinnúmero de problemas tanto para producir como para distribuir los productos.

Debido a que la información requerida no se la encontraba en la misma fuente, no se realizó encuestas; se obtuvo entrevistas personales de campesinos de los distintos pueblos productores de dichos granos, de intermediarios, camioneros, dueños de graneros mayoristas y minoristas, bogueros, y de choferes de carros "escalera", en las distintas estaciones en la ciudad de Pasto.

Como complementación se realizó la investigación directa en documentos y personal vinculado a "CENCORA".

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
BIBLIOTECA Y DOCUMENTACIÓN
CALLE 100 N.º 1000

I. INTRODUCCION

La producción agrícola obtenida según determinadas relaciones socio-económicas, es distribuida en la sociedad de acuerdo a la concentración de la riqueza y a su participación en la producción.

Para lograr el abastecimiento de los productos, es indispensable el desplazamiento de éstos, de los centros de producción a los de consumo, mediante una serie de etapas que constituyen el proceso llamado de "mercadeo" o "comercialización".

El presente estudio analiza la estructura y funcionamiento de la comercialización de maíz y frijol producidos en el departamento de Nariño, teniendo presente los problemas que tiene el campesino para producir, en forma interdependiente con el desarrollo de la agricultura Colombiana y la economía en general del país.

Uno de los objetivos de la política socio-económica actual y que ha sido seguida por los últimos gobiernos en el país, es el de aumentar la producción y productividad en el sector agropecuario, acompañado del mejoramiento de los procesos de mercadeo. Esto se puede apreciar en diferentes proyectos y planes del gobierno en materia de política agraria.

Pero es necesario analizar en que medida esos objetivos se cumplen y benefician al sector mayoritario del campo.

Al final del presente trabajo se estudian y analizan las realizaciones que sobre mercadeo ha hecho "CECORA", como entidad del gobierno para solucionar problemas de comercialización de productos agropecuarios del campesinado colombiano, pero particularmente en Mariño y para los productos ya especificados.

De la investigación realizada se presentan las conclusiones y recomendaciones surgidas.

... (1) ... (2) ...

II. ASPECTOS TEORICOS

II.1 LA COMERCIALIZACION O EL MERCADERO.

La comercialización, es un proceso que consiste en la distribución de los productos obtenidos, bajo determinadas formas sociales de producción. "La organización de la distribución está totalmente determinada por la organización de la producción". (1) Es decir, que de la manera cómo se participa en la producción, se participa en la distribución del producto social. Por ejemplo, el propietario de los medios de producción, participa de los productos sociales, en la proporción que le da la ventaja de tener dominio privado sobre los bienes materiales que intervienen en la producción y además, de poder disponer del trabajo ajeno para aumentar su capital. En cambio, el no poseedor de medios para producir, participa de la distribución, únicamente con el poder adquisitivo de su ingreso obtenido por la venta de su "fuerza de trabajo". "El modo determinado de participación en la producción determinan las formas particulares de la distribución". (2)

A medida que el sector rural se aleja, tanto física como económicamente, del sector urbano y se especializa en la producción de determinados cultivos, se ve imposibilitado el campesino, de abastecer directamente al consumidor. En estas circunstancias, aparece el "intermediario" como agente necesario para movilizar los productos comprados a un número considerable de productores agrícolas.

(1). MARX, Karl. Introducción a la crítica de la Economía Política. Lectura de Estanislao Zuleta. 1.973. pág. 23.

(2). Ibid. pág. 23.

La comercialización o mercadeo, incluye las actividades relacionadas con el flujo de bienes y servicios entre productores y consumidores realizadas por personas o instituciones. Pero este proceso no ha sido es tático, ha cambiado a través del tiempo, de un país a otro y aún en el interior de una región.

La comercialización agrícola depende de cómo esté estructurada la producción tanto en el sector como a nivel nacional y regional. " Un sig tema moderno de comercialización no es útil ni de utilidad factible en aquellos lugares en donde la agricultura es principalmente de subsistencia y donde la economía general funciona a un bajo nivel tecnológico" (3)

Algunos productos agropecuarios llegan directamente al consumidor pero, la mayoría requieren de clasificación, almacenamiento y elaboración adicional, antes de llegar a su destino final.

Para comprender el funcionamiento de la comercialización agrícola en forma estructural, se analizará brevemente dicho proceso iniciando por los países llamados "subdesarrollados", pasando a analizarlo más concretamente en Colombia para estudiar el mercadeo de maíz y frijol específicamente en Mariño.

(3). H. Eriesberg, H. Steele. "Mejoramiento de los sistemas de comercialización en los países en Desarrollo. IICA. Abril 1.974. San José. Costa Rica. pág. 4

11.2. LA COMERCIALIZACION AGRICOLA EN LOS PAISES "SUBDESARROLLADOS".

El capitalismo, no solamente se ha introducido en la industria, sino que al afectar la agricultura, ha desarrollado ciertos polos de producción capitalista, apoyados por las políticas económicas de los gobiernos de estos países, quienes tratan de desarrollar al máximo el capitalismo; es así, como las reformas agrarias se han presentado con los fines de ampliación del mercado interno, crecimiento de la actividad industrial, incremento de la producción agrícola, etc. Pero se han presentado trabas para conseguir estos objetivos. Hernández (4), argumenta: "La gran población rural constituye un enorme mercado potencial para los productos industriales, pero se debe tener en cuenta que, como el sistema productivo predominante en los países en desarrollo, no es capaz de desarrollar en conjunto las fuerzas productivas, ni contribuye a una mejor distribución de los ingresos, el mercado interno es muy limitado".

Los problemas estructurales inherentes a estos países, de excesivo fraccionamiento de la tierra, escasez de capital y dispersión geográfica, han engendrado una serie de obstáculos para la realización del mercado de los productos agrícolas, que sitúan a los campesinos en una posición desventajosa en el mercado y que se refleja en la situación económica que deben afrontar. "En gran parte de América Latina, una proporción considerable de alimentos y materias primas de origen agrícola provienen de un número muy elevado de pequeños y medianos agricultores que llegan al mercado a vender su producción en forma desordenada, frag

(4). Hernández, C. José. "Las organizaciones rurales de comercialización y el desarrollo agrícola". IICA. Lima. 1.976. pág. 15.

mentada en pequeñas partidas, concentrada en un corto período de tiempo a veces con gran dispersión geográfica, etc" (5). A esto hay que agregar que toda esta estructura económica origina las fuertes fluctuaciones de precios durante el año y la necesaria intervención de los intermediarios.

Pero esta situación no se desarrolla en forma aislada y mecánica. la estructura interna de las economías llamadas "subdesarrolladas" evoluciona bajo la dependencia externa y refleja determinadas formas de comercialización como una necesidad que responde al grado de desarrollo de la producción en estos países.

Entre los factores que inciden para que cambie el proceso de la comercialización están, según la síntesis realizada de todos ellos, los siguientes:

a) Factores de la Producción.

Aquí se incluye la estructura de la producción agropecuaria y el destino de dicha producción. El grado de tecnología empleada tanto para producir, como para comercializar. Características de la fuerza de trabajo empleada, etc.

b) Factores Político-económicos.

Políticas agrarias y económicas, impuestas por los gobiernos, tanto de los países dependientes como de las metrópolis.

(5). Monnsarelli, Virgilio. "Notas sobre mercados de productos agropecuarios. Documento preparado para el proyecto 201 del PCT del IICA, México. 1.965. pág. II-1-6

c). Factores Socio-económicos.

Esto hace referencia, principalmente, a la distribución del ingreso, que hace que las mejoras en la comercialización de los productos vayan dirigidas a una determinada élite, que puede adquirir los artículos de buena calidad a alto precio.

Así, el proceso de la comercialización cambia a través del tiempo y cada vez se hacen más complicados los problemas surgidos para llevar a efecto el mercadeo en forma eficiente sin perjudicar ni a productores, ni a consumidores; debido esto a que no se resuelve de raíz la estructura socio-económica de estos países y la tendencia a concentrarse más la riqueza, impidiendo un desarrollo global del sector agrícola en cada región.

Es por esto, que se comete un gran error, en la tendencia que existe de querer aplicar, en estos países, métodos y modelos que han sido puestos en práctica en países "desarrollados" con resultados diferentes dada su estructura económica también diferente.

III. PRODUCCION Y COMERCIALIZACION AGRICOLA EN COLOMBIA. 1.960-71

III.1. ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION AGRICOLA COLOMBIANA.

El desarrollo de la agricultura Colombiana ha obedecido a la evolución de la economía general del país y de la economía mundial, sumadas a ciertas políticas de los gobiernos por tratar de introducir a nivel de todos los sectores, el capital. Pero al desarrollarse el capitalismo con todos sus problemas inherentes, no ha permitido el avance de la economía del país y en cambio ha concentrado la tierra y el poder económico en pocas manos que obstaculizan un avance global de la agricultura. Lo cual no quiere decir que se niegue el progreso, crecimiento o "desarrollo", sino más bien que es necesario tener claro que la concentración que se ha dado en el país, ha llevado a que se hagan más profundas las diferencias entre los distintos componentes de la sociedad. Esto se puede comprobar cuando se dá una mirada a todo lo relacionado con la distribución del ingreso, por ejemplo.

III.1.1. Distribución y Tenencia de la Tierra.

La concentración de la riqueza, como algo característico de la producción en economía de propiedad privada, se observa también en la agricultura Colombiana, reflejada en la monopolización de la tierra, con la tendencia a concentrarse cada vez más, perdiendo territorio las pequeñas explotaciones que pasan a engrosar las grandes extensiones, implican de la acumulación en la producción y mayor explotación de la población campesina despojada.

CUADRO # 1. Distribución de la tierra, número de explotaciones, superficie, según tamaños, en Colombia. 1.960-1.971.

Tamaño de las explotaciones (has.)	Explotaciones				Superficie			
	1.960 número	%	1.960-71 número	%	1.960 Has. (milas)	%	1.960-71 Has.	%
Menores de 10	925750	76.5	859384	73.1	2403.7	8.8	2234.3	7.
Entre 10 y 20	114231	9.4	117863	10.0	1572.1	5.7	1598.6	5.
Entre 20 y 50	86789	7.2	100010	8.5	2638.7	9.7	3054.5	9.
De más de 50	82902	6.9	99054	8.4	20723.4	75.8	24105.8	77.

FUENTE: KALMANOVITZ, S. obra citada. pág. 54.

En el Cuadro # 1, se puede apreciar, cómo para el período analizado de las fincas menores de 10 hectáreas, disminuyen tanto de número como de superficie.

En las explotaciones entre 20 y 50 has. ya se nota la tendencia a la acumulación, pasando en participación territorial de 9.7% a 9.9%.

En las de más de 50 has. la extensión tuvo un aumento de 3.4 millo-
nes de has. con un incremento en el número de explotaciones del 1.5% -
Kalmanovitz (6), agrega: "La expansión absoluta más fuerte la dan las ex-
plotaciones de 200 a 500 has -que es posiblemente el tamaño óptimo para
una explotación de tipo empresarial- le siguen la explotaciones entre

(6). Kalmanovitz, S. 1.978. Desarrollo de la Agricultura en Colombia
Bogotá. mayo 1.978. Edit. La Carreta. pág. 55

1.000 y 2.000 has. - lo más probable en ganadería extensiva- en tercer lugar las explotaciones entre 100 y 200 has y al cuarto las de 50 a 100 has."

Esta concentración de la tierra hace que se produzca en forma irracional, porque en las pequeñas parcelas se produce con formas atrasadas, escasos insumos de buena calidad, abundancia de mano de obra, en relación a la tierra poseída; en cambio en las grandes haciendas se tiene baldía gran parte de la tierra y las ganancias, obtenidas en la producción, van a parar a unos pocos, que solo sirve para explotar el trabajo ajeno. Debido a esto, cada año quiebra un buen número de campesinos y son desalojados de su propiedad al no poder competir con la producción en escala de la gran hacienda.

Marx (7), refiriéndose a lo irracional de la producción agrícola sostiene: "En el caso de la pequeña propiedad, ello es así, por falta de medios y conocimientos científicos, que permitan utilizar la productividad social del trabajo; en el de la gran propiedad porque arrendatarios y terratenientes utilizan dichos medios para enriquecerse lo antes posible".

III.1.2. Participación de los Diferentes tipos de cultivos en la producción agrícola nacional.

De acuerdo al grado de "modernización" en la producción de los diferentes cultivos, el Ministerio de Agricultura Colombiano ha desglo-

(7). Marx, Karl. 1.976. El Capital. Tomo III pág. 792. Edit. S.XXI

sado en 5 grupos, los 18 cultivos de la siguiente manera:

a) Cultivos Comerciales-

Son productos obtenidos bajo formas capitalistas o empresariales de producción. Por ejemplo: algodón, ajonjolí, arroz, cebada, etc. Estos se producen en las grandes haciendas con empleo de tecnología moderna.

b) Cultivos de Plantación- Son explotaciones con alto índice de utilización de insumos modernos y mano de obra asalariada. Por ejemplo: banano, cacao, etc.

c) Cultivos Mixtos-

Con formas capitalistas y atrasadas de explotación. Ejemplo: papa, tabaco, etc.

d) Cultivos Tradicionales-

Con escasos índices de explotación capitalista. Poco acceso a la técnica moderna. Ejemplo: caña para panela, frijol, plátano.

Esta esquematización, es muy relativa ya que no se produce por grupos en forma mecánica, porque, por lo general, los productos obtenidos en las pequeñas parcelas no han tenido el acceso de tecnología moderna y pueden cultivar productos que se producen en condiciones capitalistas. Es por esto que para comprender mejor este desarrollo de la producción agrícola Colombiana y de acuerdo al grado de evolución del capitalismo se ha esquematizado en dos grandes grupos a los cultivos, así:

- Agricultura Tradicional- Caracterizada porque en su proceso de produc-

ción se presenta la imposibilidad de introducir tecnologías actualizadas que son aplicadas en las extensiones capitalistas, debido a que representan un alto costo para el campesino desposeído de recursos económicos, por lo tanto la producción es limitada y de baja calidad y generalmente no se da acumulación.

-Agricultura Moderna- Se caracteriza porque de la participación del capital, la utilización de tecnologías avanzadas, de crédito disponible en gran cantidad, además del aprovechamiento de mano de obra asalariada, se obtiene una alta productividad de los recursos, (sobre todo de la mano de obra asalariada), reflejada en el monto de la producción obtenida y de la posibilidad de acumulación que se presenta para los productores.

Según Kalmanovitz, en el período 1.950-72, se nota una tendencia a incrementar el área cultivada de los productos comerciales y a disminuir la de los cultivos tradicionales, "mientras los cultivos comerciales aumentaron su participación en la superficie total del 14.2% en 1.950, al 29.6% en 1.972, los cultivos tradicionales disminuyeron su participación del 35.1% al 30 % " (8).

En cuanto al valor generado por los diferentes tipos de cultivos se nota la misma tendencia, teniendo los comerciales un alto porcentaje sobre los tradicionales. "En 1.976 aproximadamente el 64% del total de la producción agrícola, era generado por una agricultura de tipo capitalista moderno, mientras que el resto del valor era generado en la economía campesina parcelaria" (9).

(8). Kalmanovitz, S. ob. cit. pág. 67

(9). Ibid. pág. 69.

Este crecimiento de la producción comercial se explica, por un crecimiento en la demanda interna del país, el empleo en la industria de más materia prima de origen agrícola, el incremento del consumo de alimentos (por un aumento de la población) y además por la expansión en las exportaciones para algunos productos como el algodón, el azúcar, etc. Todo esto estimula la producción y los ingresos de los empresarios. Aquí vale hacer una aclaración, que los productos comerciales no tienen problema de fijación de precios por el juego de la oferta y la demanda, sino que son establecidos entre los empresarios y el gobierno sin intervención de intermediarios.

Por otra parte, la economía campesina (tradicional), se enfrenta con su poca producción a una variación muy crítica de los precios, que afecta su ingreso real y desestimula la producción.

Los precios en alza impulsan al campesino a obtener un crédito para invertir en la producción, los precios, al tender a la baja, hacen que el campesino quiebre y desaparezcan muchas parcelas; además, la nueva producción se ve desestimulada lo que repercute para que los precios suban. Este proceso se constituye en un desequilibrio en el desarrollo de la agricultura, tomada en su conjunto, y una continua descapitalización de los sectores pobres del campo, sumados a una escasa posibilidad de recuperación de las tierras perdidas por deudas contraídas.

III.1.3. El Crédito Agrícola.

Se hace indispensable esbozar este tema, ya que el crédito se ha

constituido en una necesidad urgente para producir- dada la concentración del capital-. Un crédito oportuno y barato puede hacer aumentar la oferta pero si se tiene en cuenta que en el país el crédito favorece, fundamentalmente, a quienes pueden "responder", se entiende que son ellos quienes pueden llegar a incrementar sus ganancias y pagar sus deudas fácilmente, permitiéndoles además la introducción de tecnologías apropiadas, lo cual redundará en mayor productividad, y por ende de una mayor competitividad y todo esto, los colocará en una posición bastante ventajosa frente al resto de productores.

Entre las formas de crédito agrícola existentes se destacan:

- a). Los préstamos del Fondo Financiero Agropecuario, concedidos especialmente para asistencia técnica: utilización de insumos mejorados.
- b). El crédito supervisado por el INCORA, destinado a pequeños y medianos productores.
- c). La ley 5ª de 1.973, es otra forma de crédito agropecuario, para beneficio de los grandes productores agropecuarios, como los ganaderos; quienes obtienen recursos con facilidades de financiamiento a largo plazo.
- d). Los créditos provenientes del exterior, es otra modalidad de crédito; éstos provienen de la AID, BID, BIRF, Banco Mundial, etc. Hay que notar que el gobierno norteamericano tiene una ingerencia directa en el empleo de esos fondos, sobre todo en la puesta en marcha de los programas BRI y PAN.

En cuanto a la canalización de estos recursos, entre las diferentes ramas del sector agropecuario, se tiene lo siguiente: (Cuadro # 2).

CUADRO # 2. Financiamiento Externo de la Agricultura. 1.976.

Rubro	US\$ millones	Participación porcentual
Agricultura	147.7	44.6
Ganadería	77.6	23.4
Colonización	47.4	14.3
Adecuación de tierras	42.2	12.7
Mercadeo	16.4	4.9

FUENTE: Ministerio de Agricultura Nacional. Referido por Kalmanovitz en obra citada.

De estos rubros, se nota un 44.6% destinado para la agricultura pero, como ya se ha expuesto anteriormente, éste tiene su destino hacia los grandes agricultores, quienes han tenido el estímulo del mercado externo para sus productos comerciales.

En cuanto a los fondos para mercadeo, éstos se dedicaron a la construcción de silos y para el mejoramiento de los canales de comercialización para los cultivos tecnificados.

III.1.4. Mano de Obra Agrícola.

El desarrollo de la agricultura capitalista, ha transformado el trabajo en el campo; por ejemplo, en las grandes extensiones con formas

empresariales de producción, se requiere de bastante mano de obra asalariada, sobre todo para las cosechas, dándose un desplazamiento, de todos los rincones del país, de fuerza de trabajo desempleada o subempleada para ganarse un ingreso transitorio, que le permita subsistir en el tiempo en que no haya trabajo.

En la agricultura campesina, continúa la fragmentación de la tierra, como una tendencia histórica del desarrollo de la producción de propiedad privada, tornándose en no productiva y/o no competitiva su acción. Una parte creciente de la población de este tipo de agricultura se ha constituido en desempleada o subempleada, y se ha ido transformando en clase obrera, transhumante agrícola, la cual recorre las diferentes regiones, sin ninguna prestación social o paga, a engrosar la clase obrera de las ciudades, bien sea en forma ocasional o permanente.

En cuanto a la demanda de trabajadores por tipo de cultivo se tiene lo siguiente:

Según lo expresado en el posterior cuadro (Cuadro # 3), se nota incremento porcentual del 10.9% a 11.7% en la demanda de mano de obra de 1.960 y 1.971 respectivamente, por parte de los cultivos comerciales; este aumento se debe a la ampliación de la superficie cultivada de estos productos, ya que la técnica utilizada, desplaza trabajadores.

Los cultivos tradicionales son los que más alto porcentaje tienen por demanda de mano de obra, siendo en 1.960 de 20.9% y en 1.971 de 22.3% de la fuerza de trabajo agropecuaria que se supone está empleada.

CUADRO # 3. Demanda estimada de Trabajadores, según tipo de Cultivos.
(miles de trabajadores), para 1.960-1.971

Tipo de Cultivos	1.960	\$	1.971	\$
Comerciales	174.1	10.9	215.4	11.7
Tradicionales	332.6	20.9	410.3	22.3
Plantación	42.0	2.6	51.4	2.8
Mixtos	344.4	21.6	281.1	15.2
Café	334.1	20.9	385.0	20.9
Cultivos menores	58.8	3.7	100.0	5.4
Ganadería	310.0	19.4	400.0	21.7

FUENTE: Estimaciones reelaboradas por Kalmanovitz, en obra ya enunciada.

III.2 ESTRUCTURA DE LA COMERCIALIZACION AGRICOLA COLOMBIANA.

A los problemas anotados anteriormente, sobre la producción del campesinado Colombiano, se suman los de mercados que obedecen a la misma estructura productiva; si las condiciones de producción son malas, no podrán ser eficientes las condiciones para vender los productos, esto, refiriéndose a los pequeños productores.

Como se sabe, los campesinos parcelarios, al sacar sus productos al mercado, se enfrentan a fuertes fluctuaciones de precios, ya que se presentan en forma desorganizada y con una superoferta (tomados todos en conjunto), en tiempos de cosecha y una escasez en otras épocas, además

no están protegidos institucionalmente en el mercado y tratan de vender rápido sus productos.

Al contrario, para los cultivos comerciales existe una institucionalización de transacciones comerciales entre los monopolios de productores frente a industriales monopolistas. Por ejemplo el consorcio textilero en la compra del algodón, entre los cuales se negocian acuerdos sobre cuotas y precios para este cultivo.

Debido a la tecnología empleada en la producción y a facilidades de crédito otorgados a los grandes empresarios agrícolas, se dan incrementos rápidos en las cantidades obtenidas en dicho proceso, lo que permite mejorar las distintas fases para comercializar los productos, lo que repercute en mejores ingresos con la venta de lo producido. Hernández (10), argumenta al respecto: "Las mayores actividades en el proceso de comercialización y el costo que ellas implican, son fácilmente pagadas por el consumidor urbano y en la mayoría de los casos estos costos, se compensan con el mayor volumen de productos que pueden moverse, debido a la especialización y operación a gran escala".

Es necesario tener en cuenta que los tipos de agricultura denominados como "tradicional" y "comercial", no funcionan aislados y en forma independiente, sino que son producto del desarrollo capitalista en la agricultura y en la economía en general que tiende a desarrollar ciertos

(10). Hernández, C. José. obra citada. pág. 32

cultivos, dada la concentración de la riqueza que permite esto, y obstruye el avance de otros. Ambos tipos de agricultura evolucionan de acuerdo al avance del capital, que impide a la producción tradicional desarrollarse hasta convertirse en capitalista. Lo que se da es una pauperización continua del campesino. Bajo estas condiciones va perdiendo su pequeña propiedad y su producción le es insuficiente para tener un nivel de vida aceptable.

Los intermediarios, aprovechando esta situación del campesino parcelario, han logrado constituirse en factor esencial y necesario en el mercadeo de los productos agrícolas, para abastecer el mercado interno únicamente, ya que debido a la mala calidad y sobre todo al escaso volumen obtenido en las pequeñas fincas, es imposible tener acceso al mercado externo.

Kalmanovitz (11), agrega al respecto: "si se piensa en una función de oferta compuesta por la producción de unidades parcelarias, se podría deducir que la curva se traslada hacia atrás en los períodos en que los precios bajan y se vuelve a trasladar hacia adelante cuando los precios son favorables, pero siempre ocupando una posición más retrasada que la anterior".

Esto se explica porque, a las fluctuaciones de precios que se ven sometidos los campesinos, una baja conduciría necesariamente a una contracción de la oferta, pues si el ingreso neto se reduce en gran medida o aún se torna negativo, sería imposible invertir con el monto anterior

(11). Kalmanovitz, S. Ob. cit. pág. 87.

para obtener el mismo nivel de producción, aquí se da, entonces, un des- estímulo para producir, a largo plazo se dan aumentos pero en forma len- ta.

Ya conocida en forma general, la forma como funciona la producción y comercialización agrícola en Colombia, enmarcada dentro del funciona- miento de la economía general del país, se entrará a analizar, en parti- cular el desarrollo y estructura del mercado de maiz y frijol en Mari- ño, departamento del sur de Colombia.

IV. LA PRODUCCION AGRICOLA EN NARIÑO

IV.1. RESENA HISTORICA DE LA ECONOMIA NARIÑENSE.

Para comprender la situación actual de la producción agrícola en Nariño, es necesario analizar sus relaciones históricas que determinen la estructura actual de su desarrollo económico.

En primer lugar es indispensable considerar el impacto que causó a la economía nariñense la conquista por parte de los españoles, dándose un cambio en las relaciones de producción de las comunidades indígenas, pasando de un estado bárbaro o semibárbaro a una sociedad de clases. El indígena queda desposeído de sus tierras, que se repartieron entre los conquistadores, a la vez que es utilizado como mano de obra además, de pagar tributos. "La economía colonial se estructura a partir del monopolio que los españoles ejercen sobre la tierra y de la explotación de la mano de obra indígena a través de instituciones precapitalistas, como la encomienda, la mita, las reducciones y el resguardo". (12)

Bajo estas circunstancias, se origina la contradicción minifundio-latifundio que se ha ido acentuando a través del tiempo.

Los españoles estimulan la producción agrícola en Nariño, trayendo nuevos productos, que son hoy en día los principales renglones de cultivo en el departamento. "En las alforjas, los españoles trajeron semillas de productos agrícolas que hoy juegan un papel importante en la economía".

(12). Stáiga, S. 1.978. Historia Económica de Nariño. Conferencias
Universidad de Nariño. pág. 14.

nomía regional". (13)

El estímulo a la producción, origina un excedente que es cambiado con productos de Quito y Popayán; principalmente se intercambia harina de trigo, ganado, azúcar, de Nariño, por telas, vinos, sal, etc, de Quito.

Pero hay que notar, que los medios de comunicación tan escasos y deficientes se convirtieron en una traba para el impulso del comercio. Sobre el particular, Díaz del Castillo (14) sostiene: "El departamento de Nariño en 1.904, comprendía un pueblo pobre económicamente, sin vías de comunicación que le permitieran ampliar la explotación de sus riquezas".

A Nariño, siempre se lo ha considerado como un departamento "atrasado" y con pocas posibilidades para salir del estancamiento; esto se explica por el desarrollo desigual que se da en el país, donde ciertas regiones, se han convertido en polos de crecimiento, mientras que otras zonas "no logran" dar el impulso necesario para "partir" hacia adelante económicamente.

IV.2. ESTRUCTURA DE LA TENENCIA DE LA TIERRA EN NARIÑO

Este aspecto es necesario tratarlo en el presente trabajo porque

(14). Díaz del Castillo, E. Revista de Historia. Órgano del Centro de Historia de Pasto. Volumen V. / 30-31. Edit. "El Derecho" pág. 265.

porque la agricultura, la tierra es un factor principal para producir, y de la forma cómo esté distribuida determina una producción y distribución específicas.

En el Cuadro # 4, se presenta tabulado el problema de la concentración de la tierra en Mariño.

CUADRO # 4. Fraccionamiento de la Tierra en Mariño, por estratos.

Estratos	# de Explotaciones		Superficie	
	1960	%	1970	%
Menores de 5 Has.	60733	67.3	59647	65.2
De 5 a -- de 20 "	23453	26.0	23767	26.0
De 20 a 100 Has.	5443	6.0	7053	7.7
Más de 100 Has.	656	0.7	970	1.1
			110734	16.0
			218846	31.6
			198692	28.7
			164505	23.7
			107187	12.6
			210409	24.8
			272848	32.0
			261149	30.7

FUENTE: Corón, E. "Contribución a un Estudio Socioeconómico de Mariño.

El problema de la concentración en pocas manos, es patente. A medida que evoluciona la economía, el número de explotaciones menores de 5 has tiende a disminuir tanto en su número como en la superficie. Esto indica que la tierra tiende a concentrarse en las fincas mayores de 20 has, de las que en 1.960 constituían el 6.7% del total de explotaciones, pasando en 1.970 a ser el 8.8%.

Al mismo tiempo, 970 terratenientes controlan 261.149 has., teniendo en promedio 269.2 has; mientras, 59.647 minifundistas poseen en promedio

1.79 has, lo cual representa (en cuanto al área) el 30.7% y el 12.6% respectivamente; acentuándose aún más la situación si se tiene en cuenta que las explotaciones mayores de 20 has. representan (en 1.970) sólo el 8.8%, mientras su superficie equivale al 62.7%. Y que las menores de 5 has. representan el 65.2%, mientras su superficie corresponde al 12.5% solamente. En resumen, se observa una gran concentración, en cuanto a la tenencia de la tierra (área) alrededor de las medianas y grandes explotaciones.

Esta contradicción entre minifundio-latifundio, se constituye en un factor antieconómico por las siguientes razones:

- El minifundio, al tener un promedio de 1.79 has y con una tendencia a la división, por la herencia, tiene una abundancia de mano de obra que no alcanza a absorber en su producción, es por esto que la productividad de ésta es cercana a 0.

- La escasez de tierra impide una producción racional, porque no puede utilizar la técnica socialmente empleada.

- El latifundio, al monopolizar la mayor cantidad de tierra, no aprovecha la totalidad de ella, quedando gran parte inexplorada, aprovechando mano de obra campesina, arrendataria, aparcería y asalariada, pagando los salarios irrisorios.

En el siguiente cuadro, se presentan los jornales pagados en Haríño en 1.977, para comprender la situación de explotación y miseria de estos jornaleros.

CUADRO # 5. Jornales Agropecuarios para Nariño. 1.977 (8)

Trimestre	Clima Frio				Clima Caliente			
	Con alimentación		Sin aliment.		Con aliment.		Sin aliment.	
	Nariño	P. Nal	Nariño	P. Nal	Nariño	P. Nal	Nariño	P. Nal.
Primero	29	49	48	77	35	57	53	87
Segundo	32	55	51	84	38	65	57	96
Tercero	32	59	51	89	45	69	70	102
Cuarto	36	65	55	100	47	75	73	112

FUENTE; Anuario Estadístico de Nariño. 1.978.

Nota: P. Nal = Promedio Nacional.

Como se puede observar, los jornales agropecuarios pagados en Nariño son muy bajos comparados con el promedio nacional, notándose diferencias que van de 20 a 30 pesos, en el caso de incluir alimentación y de casi 30 a 50 pesos cuando se excluye ésta. Agregando a lo anterior que los trabajadores agrícolas no tienen jornada laboral de 8 horas diarias, como si ocurre en el sector industrial; sino que tienen que laborar más de 10 horas, sin que se le reconozca ningún pago extra. Igualmente es de haber notar que, en general, los salarios son superiores en los climas cálidos que en los fríos.

IV.3. TECNOLOGIA EMPLEADA EN LA PRODUCCION AGRICOLA NARIÑENSE.

Este aspecto va estrechamente unido y relacionado con la estruc-

tura de la distribución y tenencia de la tierra, lo mismo que la escasez de capital, imposibilitan la adquisición de maquinaria moderna, lo que lleva a que en la mayoría de las explotaciones se cultive en forma rudimentaria y con nula o escasa asistencia técnica. Además, como ya se anotó antes, el problema de falta de crédito para los campesinos pobres acentúa más la dificultad de adquirir insumos y técnicas, para sus cultivos.

A las explotaciones minifundistas, al tener las peores tierras, en su mayor parte de ladera, le es imposible usar un tractor, como mínimo aunque fuese alquilado; por tal razón, se utiliza en alto porcentaje, tracción animal o simplemente trabajo humano. Es así, que el pequeño agricultor a través del tiempo, ha desarrollado su propia tecnología, basada en prácticas de manejo que él ha seleccionado para su parcela y le han permitido subsistir.

A lo anteriormente expuesto, hay que agregar que en investigaciones recientes, realizadas sobre el sector agrario colombiano y latinoamericano, se ha llegado a la conclusión de lo irracional que resulta la utilización de tecnología tanto en el mini como en el latifundio; lo cual indica, en última instancia, que la mediana propiedad agraria es la más rentable o la de más alta productividad, o la que posibilita en mayor forma la acumulación para los productores.

V. PRODUCCION DE MAIZ Y FRIJOL EN NARIÑO

V.1. ASPECTOS GENERALES.

Las áreas de producción de granos en el departamento de Nariño se encuentran ubicadas en la zona andina, donde existe la mayor concentración poblacional. Las zonas productivas se encuentran delimitadas así: De una parte están las zonas cálidas y que producen maíz tipo pergamino (blanco, amarillo) y frijoles calentanos. Casi todos estos municipios son bañados por ríos como el Guaitare, que baña las áreas de producción de Linares, Ancuys, Fúnes, El Tambo, etc. El río Santa Ana, que riega a La Unión, San Lorenzo; y el río Mayo que abarca toda la zona norte del departamento.

De otro lado están las zonas medias y frías, correspondientes a fajas medias y altas de la cordillera donde se producen maíces harinosos, blandos (blanco y amarillo) y frijoles fríos de gran calidad.

El frijol producido en las zonas cálidas, tiene como fin el abastecimiento de regiones diferentes al departamento de Nariño, mientras que el producido en climas fríos y medios abastece la propia región.

V.1.1. Principales Municipios Productores de Maíz y Frijol.

FRIJOL

Fúnes

El Tambo

MAIZ

Taminango

San Lorenzo

Pasto
 Tangua
 Tambo
 Linares
 Samaniego
 Ancuya
 Centadero
 Gueitarilla
 Ipiiales

Pasto
 Tangua
 El Tambo
 Ancuya
 Linares
 Samaniego
 La Unión
 Yaguasquer

(15)

Referente a los municipios productores que se presentan, es bueno recalcar que, para cada uno de los productos, alcanzan aproximadamente a un 50% de la producción departamental. Porcentaje que se puede elevar al 85% aproximadamente si se agregan los municipios de: El Rosario, Los Andes, San Lorenzo, Puerres y Buesaco, en el caso del frijol; y Buesaco, El Rosario, Arboleda, El Tambo, San Pablo, La Cruz, San José de Albán, Santa Cruz, La Florida, Córdoba, Tiquerras, Consuelo, fines, Tunaco, Potosí, Pupiales, Ipiiales, en el caso del maíz.

Agregando a lo anterior que en general, los municipios pertenecientes a la zona media y fría producen, regularmente, los dos productos (tanto maíz como frijol), lo que no ocurre en los municipios de la zona cálida, que solo producen uno de los dos.

V.2. ASPECTOS SOBRE PRODUCCIÓN DE ESTOS DOS CULTIVOS.

V.2.1 Tenencia de la Tierra.

(15) Fuentes: Caja Agraria.

"El 80% de los cultivos de maíz y frijol, se encuentran en extensiones inferiores a 5 has, lo que indica una producción minifundista en la tierra es explotada en un 87.64% por sus propietarios directamente, el 2.36% por los arrendatarios y el 10% por los aparceros".(16)

Así, si se tratara de identificar las formas de producción, tendría que decirse que más de cuatro quintas partes, se realizan bajo formas familiares de producción, correspondiendo el resto a formas fundamentalmente, que tienen que ver, de alguna manera, con la "capitalización" del campo.

En el Cuadro # 6, se presentan estadísticas sobre la tenencia de la tierra por municipios productores de maíz y frijol, se ha tomado los principales productores. Se observa lo siguiente:

En promedio los propietarios, en los municipios considerados, poseían aproximadamente 7 has. en 1.976, situación que se supone no ha variado mucho en el último período.

Solo en los municipios de La Unión y Taminango, el promedio de hectáreas poseídas por los propietarios es superior a diez, existiendo entre por debajo de las 5 has, para los municipios de Anaya, Buesaco, Coadadero y Guadarilla.

En el caso de los arrendatarios, para los doce municipios considerados, cultivaban en promedio, 3.19 has en 1.976. Notándose que solo, en el caso de Tequanguer, el promedio es superior a las 5 has, mientras que en una tercera parte de ellos, dicho promedio es inferior a 2 has.

(16). FUENTES: CIGORA. "Producción de Maíz y Frijol en Veriño" (Estudio en realización).

CUADRO # 6. Tenencia de la Tierra por municipios productores de maiz y frijol en Mariño. 1.976. ^{2/}

Municipio	Propietarios			Arrendatarios			Aparceros		
	#	Has.	Has/prop.	#	Has	Has/arr.	#	Has	Has/apar.
Ancuya	838	1657.2	1.98	8	28.7	3.58	244	381.6	1.56
Buesaco	678	2913.0	4.29	46	64.4	1.40	205	435.7	2.12
Contadero	544	2114.9	3.88	11	44.6	4.05	78	297.1	3.80
El Tembo	1500	13158.3	8.77	20	47.6	2.38	179	393.0	2.19
Fines	592	3213.7	5.42	61	169.6	2.78	391	1170.5	2.99
Guaitari	1162	3485.1	2.99	15	71.7	4.78	272	709.4	2.60
La Unión	1726	8941.0	5.18	12	23.2	1.93	83	261.8	3.15
Samaniego	1905	32518.3	17.06	20	74.1	3.70	127	1792.2	14.11
S. Lorenzo	1328	13134.4	9.89	23	77.2	3.35	215	1173.3	5.45
Taminango	1203	7617.5	6.33	53	105.0	1.98	49	88.1	1.79
Tangua	708	5129.8	10.07	27	43.9	1.62	262	741.9	2.83
Yaquanquer	488	4108.8	8.41	73	415.3	5.68	249	147.9	0.59

FUENTE: Anuario Estadístico de Mariño. 1.976. Departamento técnico de planeación Departamental.

^{2/} Los promedios han sido calculados por el autor del presente trabajo.

Por último, el promedio de superficie cultivada por aparceros es de 3.59 has, en los doce municipios. Obsérvese que en el municipio de Samaniego, este promedio supera las 10 has, mientras que en el de Yacuanquer es inferior a la hectárea, notándose por lo tanto, en términos del promedio general una similitud entre la aparcería y el arrendaje, cosa que no se puede afirmar en cada uno de los municipios: así, mientras que en Samaniego el promedio en la aparcería es muy superior al del arrendaje, en Yacuanquer ocurre lo contrario.

En los Cuadros #s 7 y 8, se presenta la distribución de la tierra entre propietarios, arrendatarios y aparceros, tanto por superficie como por productores en los doce municipios analizados. Allí puede apreciarse, como la participación de los propietarios es mayor en el caso de considerar la superficie, ascendiendo al 87% en promedio, descendiendo al 79%, cuando se trata del número de productores. Esto indica que la importancia de la aparcería y el arrendaje, es de aproximadamente una quinta parte, significando además, que la superficie explotada es muy variable en el caso de estas dos formas de tenencia. Igualmente significa la existencia de formas, que de una u otra manera tienden a romper las organizaciones familiares de producción.

Puede notarse, cómo en el caso de la distribución por superficie, en caso el 50% de los municipios, la participación de los aparceros, está por debajo del 10%, mientras que cuando se trata de la distribución por Productores, solo en el 25% de los municipios, se presenta tal situación. Así mismo, en el primer caso, únicamente en fines la participación de la aparcería es superior al 20%, mientras que en el segundo caso, casi el

CUADRO # 7. Distribución de la Tierra en municipios productores de Maiz y Frijol, entre propietarios, arrendatarios y aparceros. (Según superficie). 1.976.

Municipio	superficie Total(has).	Propietarios		Arrendatarios		Aparceros	
		Has.	%	Has.	%	Has.	%
Ancuya	2067.5	1657.2	0.80	28.7	0.01	381.6	0.19
Buesaco	3413.1	2913.0	0.85	64.4	0.02	435.7	0.13
Contadero	2456.6	2114.9	0.86	44.6	0.02	297.1	0.12
El Tambo	13598.9	13158.3	0.97	47.6	0.003	393.0	0.03
Fines	4553.8	3213.7	0.70	169.6	0.03	1170.5	0.27
Guaitarilla	4266.2	3485.1	0.81	71.7	0.01	709.4	0.18
La Unión	9226.1	8941.0	0.97	23.2	0.002	261.8	0.03
Samaniego	34384.6	32518.3	0.94	74.1	0.002	1792.2	0.06
S. Lorenzo	14384.9	13134.4	0.91	77.2	0.005	1173.3	0.09
Taminango	7810.6	7617.5	0.97	105.0	0.02	88.1	0.01
Tangua	5915.6	5129.8	0.87	43.9	0.007	741.9	0.13
Yaguajay	4672.0	4108.8	0.87	415.3	0.09	147.9	0.04

NOTA: Datos calculados con base en el cuadro # 6.

CUADRO # 8. Distribución de la Tierra, en municipios productores de Maíz y Frijol entre propietarios, arrendatarios y aparceros (Según Productores). 1.976

Municipio	Total Productores	Propietarios		Arrendatarios		Aparceros	
		#	%	#	%	#	%
Ancaya	1090	838	0.76	8	0.01	244	0.23
Buesaco	929	678	0.73	46	0.05	205	0.22
Centadero	633	544	0.85	11	0.02	78	0.13
El Tambo	1699	1500	0.88	20	0.01	179	0.11
Finos	1044	592	0.56	61	0.06	391	0.38
Guaitarilla	1449	1162	0.80	15	0.01	272	0.19
La Unión	1821	1726	0.95	12	0.01	83	0.04
Sananiego	2052	1995	0.93	20	0.01	127	0.06
S. Lorenzo	2052	1328	0.85	23	0.01	215	0.14
Taminango	1566	1203	0.92	53	0.04	49	0.04
Tungas	1305	708	0.71	27	0.03	262	0.26
Yaguajay	997	488	0.60	73	0.09	249	0.31
Yaguajay	810						

NOTA: Datos calculados con base en el Cuadro # 6.

50% de los municipios supera tal porcentaje.

7.3. TECNOLOGIA APLICADA EN EL CULTIVO DE MAIZ Y FRIJOL EN NARIÑO.

El cultivo de maíz y frijol, se realiza predominantemente en forma tradicional, existiendo una diferencia entre la producción de las zonas cálidas y las frías; mientras en estas últimas se utilizan insumos agrícolas en forma intensiva, dadas sus características ecológicas, en las primeras se emplean éstos en menor intensidad, presentándose la particularidad de que los insumos utilizados en climas fríos son de mejor calidad que los usados en clima cálido.

Los medianos y grandes productores, están en capacidad económica de adquirir innovaciones de tipo tecnológico, especialmente en cuanto a preparación del suelo, utilización de maquinaria agrícola, semillas certificadas, etc. mientras que la situación económica del campesino parcelario no le permite efectuar erogaciones monetarias adicionales para compra de semillas mejoradas, y por ello siempre deja algunos bultos de la cosecha para que sirvan de semilla para la próxima siembra.

La asistencia técnica la suministra el ICA. Para 1.979, se extendió un área de 770 has. con 8 profesionales, para el cultivo del frijol. lo cual quiere decir que hubo en promedio, 0.01 profesionales por hectárea; o lo que es lo mismo, que a cada profesional le correspondieron 92.25 has. en promedio. Y cabe preguntarse, hasta qué punto una tal asistencia técnica beneficia al grupo de los productores, de este cultivo en particular.

Ahora, si se tiene en cuenta que para dicho año se cultivaron 7.000 has. de frijol, se prestó asistencia técnica solamente a un 11% de la superficie, lo que estaría diciendo, que en el caso de los productores, este porcentaje es más bajo, si se considera lo analizado más arriba, situación que se agrava, al tener presente que los pequeños productores, no pueden acudir a la asistencia técnica particular.

V.4. CARACTERÍSTICAS DEL CULTIVO DE MAIZ Y FRIJOL EN NARIÑO.

Los cultivos de maíz y frijol de las zonas cálidas, están por debajo de los 1.600 mts. sobre el nivel del mar; generalmente están ubicados en valles de ríos importantes. El 90% son terrenos quebrados con pendientes hasta de 30° y de buena fertilidad. Se presentan, con regularidad, en estas zonas, una escasez de agua que hace que se pierdan las cosechas por falta de lluvias. Los habitantes viven en zonas más altas, en casas de bahareque o tapia.

Las zonas frías y medias se ubican por encima de los 1.600 MSNM, con agua más o menos abundante.

El período vegetativo, la época de siembra y de cosecha para esos

Productos es el siguiente:

CULTIVO	SIEMBRA	PERIODO VEGETATIVO	COSECHA
Maíz	Octubre- Marzo Abril.	Clima frío Frío moderado	297 días. 230 "

Cont. Cultivo	Siembra	Periodo Vegetativo	Cosecha
		medio	160 días
		cálido moderado	143 "
		cálido	123 "
Frijol	Octubre a Noviembre	180	210 días(17)

La costumbre de sembrar maíz en asociación del frijol, obedece a que éste ofrece nitrógeno al maíz y éste presta su tallo al frijol. Pero en las zonas cálidas se está perdiendo esta tradición, persistiendo en zonas frías.

La llamada "traviessa", por ser cosechas menores, se recogen en Julio y Agosto, es sembrada con lluvias de Abril y Mayo.

En el Cuadro # 9, se presenta la evolución de la producción, superficie y rendimiento de estos dos cultivos en Mariño, en el periodo comprendido entre 1.970 y 1.980.

Allí puede observarse, cómo tanto para el maíz como para el frijol se presentan dos etapas bien definidas en cuanto a superficie y producción: de 1.970 a 1.976 y de 1.978 en adelante. Es decir, el año 1.977 ese brusco caimiento tanto la superficie como la producción, siendo en el primer caso

(17) FUENTES: Oficina de Planificación Departamental. "Comercialización de Productos agrícolas en el Dpto. de Mariño, pág. 62.

CUADRO # 9. Nariño, Extensión, Producción y Rendimiento de Maiz y Frijol. 1.970-1.980. (X)

MAIZ	1.970	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
Extensión Cultivada (Has.)	40000	40000	45000	45000	46000	45000	45000	25279	35000	36600	38000
Variación Porcentual	-----	0.00	12.5	0.00	2.22	-2.17	0.00	-43.82	38.45	4.57	3.82
Producción (toneladas)	48000	46000	49500	54400	55200	45000	49500	27862	41800	45200	48450
Variación Porcentual	-----	-4.17	7.61	9.90	1.47	-18.48	10.00	-43.72	50.02	8.13	7.19
Rendimiento Promedio (Kg/ha)	1200	1150	1100	1208	1200	1000	1100	1102	1194	1238	1275
Variación Porcentual	-----	-4.17	-4.35	9.81	-0.67	-16.67	10.00	0.18	8.34	3.68	2.99

FUENTE: Comité de Desarrollo Agropecuario, OPESA y Cerón Edmundo.

(X): Datos calculados por Cerón Edmundo.

Continuación del Cuadro # 9.

Frijol	1.970	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80(x)
EXTENSION cultivada (has.)	9500	9000	8000	8000	7500	8000	6400	3814	5034	7000	11000
Variación Porcentual	---	(-5.27)	(-11.12)	---	(-6.25)	(6.66)	(-20.0)	(-40.41)	(31.98)	(39.05)	(57.14)
Producción (toneladas)	5700	4950	4400	4800	3900	4400	3456	2845	3034	4900	7700
Variación Porcentual	---	(-13.16)	(-11.12)	(9.09)	(-18.75)	(12.82)	(-21.46)	(-17.67)	(6.64)	(61.5)	(57.14)
Rendimiento Prom. Kg/ha.	600	550	550	600	520	550	540	745	602	700	700
Variación Porcentual	---	(-8.33)	---	(9.09)	(-13.33)	(5.77)	(-1.82)	(37.96)	(-19.19)	(16.28)	(---)

FUENTE: Comité de Desarrollo Agropecuario, OPBA y Gerón Edmundo.

(x): Datos calculados por Gerón Edmundo.

tuvo afectada en forma parcial por el verano, sin embargo, la precipitación pluvial o régimen de lluvias se hizo presente en los momentos críticos del cultivo, especialmente en los de clima frío y medio".

El promedio del rendimiento de la producción de frijol ha sido, según el ICA, (18) de 665.7 kilogramos por hectárea, y que con adecuadas prácticas de fertilización, control de malezas y el uso de semillas mejoradas, se puede aumentar los rendimientos por unidad de superficie hasta 1.000 Kg/ha, para la variedad sangretoro y hasta 1.200 kg/ha para el nima.

V.4.1. Insumos Utilizados en la producción de Maíz y Frijol.

V.4.1.1 Semillas.

En climas cálidos se siembran las siguientes variedades de frijoles: nima/calina, argentino, lima, blanquillo, duva, sangretoro y andino.

En cuanto al maíz, en este clima se producen: blanco y amarillo, duros, pergamino; propios para trilladora.

Otras variedades de frijol que se siembran en climas fríos y medios son: Diacol-andino, Diacol-calina, limonero y chocho rojo.

En estos climas se siembran las mismas variedades del maíz.

En 1.976, se emplearon las siguientes semillas de híbridos de frijol, esas, semillas mejoradas:

Con diacol andino	1.330 has.
" diacol-nima	665 "

(18). Instituto Colombiano Agropecuario. "Datos Básicos de la zona media y andina del Dpto. 1.973. pág. 29.

Con discol-calima	500	has.
" ICA-gualí	416	"
" ICA-tuf	20	"
" ICA-duva	330	"

3.261 has.

De las variedades comunes se cultivaron 1.810 has, así:

limoneño	580	has.
sangretoro	500	"
Blanquillo	400	"
Chochoverojo	330	"
	<u>1.810</u>	has. (19)

El campesino nariñense generalmente, toma de la cosecha, el frijol o maíz, para utilizarlos como semilla para la futura cosecha, en forma indiscriminada, sin clasificación. Esto significa disminución en sus utilidades, ya que las "revolturas" tienen baja cotización de precios en el mercado. Esto, es mínimo, o casi no ocurre con el maíz.

La distribución por variedades de siembra del maíz, para 1.976,

fué la siguiente:

clavo	14.850	has.
morocho (blanco-amar)	22500	"
espig	4.500	"
ICA N-253	900	"

IGA H-207	1.350	has.
Otros	900	"
	<hr/>	
	45.000	has. (20)

En el maíz cultivado en Barifio se nota una escasa utilización de semilla mejorada. Del área total sembrada en 1.978 (35.000 has.), únicamente el 25% se sembró con semilla certificada.

El sistema de siembra empleado por el campesino es el de "chuzo" que consiste en: tomar una vara de madera rolliza de 1.70 mts. de largo aproximadamente, y sobre un extremo colocar un puntero de hierro lleno de "pico", con éste se abre un hueco en la tierra y se depositan 2 o 3 granos de semilla y se tapa con el pié. En las labores de siembra se emplea un alto porcentaje de trabajo femenino. Casi siempre o en su totalidad, se utiliza mano de obra familiar. Es decir, no se recurre a la mano de obra asalariada en el proceso de la producción.

V.4.1.2 Fertilizantes empleados en el cultivo de maíz y frijol.

El campesino, por lo general, utiliza pocos fertilizantes, debido a que su precio es elevado y no posee los recursos necesarios para adquirirlos.

El fertilizante más usado por el agricultor parcelario es el llamado 10-30-10 y en promedio emplea 200 kg/ha.

También utiliza el 8-30-8, 20-20-0, 13-26-6, los que emplea en un promedio de 50 kgs/ha.

Es muy usual para el campesino, realizar la quema en el terreno, después de cada cosecha para purificar el suelo de malezas y plagas existentes. También, (sobre todo el campesino medio), usa alcalinizantes, para dar tener la acidez del suelo: úrea, calfos, simples y compuestos y óxido de calcio.

Es de tener en cuenta que el área tratada con insumos certificados fué aquella que recibió crédito. Según lo confirma El Comité Regional de Producción Agrícola de Nariño. De lo cual se deduce que la mayoría de campesinos producen estos cultivos en forma casi natural.

V.4.1.3. Insecticidas.

Los insecticidas utilizados para el cultivo de frijol son: Roxión-Parathion, Sistemín, Antaio, Aldrin, Furadón.
Fungicidas: dithane M-45, Manzato, Inter y otros.

VI. EL PROCESO DE LA COMERCIALIZACION DE MAIZ Y FRIJOL EN NARIÑO

El análisis del mercadeo de los productos agropecuarios se hace indispensable, porque lleva implícitos problemas para la colocación en el mercado de la producción obtenida, pues mediante este proceso, se vincula la producción con los demás sectores de la economía.

El desarrollo del mercadeo de los productos agropecuarios en Nariño, se ha dejado marchar a su manera, presentándose desajustes y fallas en su evolución; teniendo presente que es un fenómeno que afecta a la producción agropecuaria del país, pero fundamentalmente a aquella proveniente de zonas de minifundio. Muchos son los factores que inciden en tal situación. Para mayor comprensión de lo expuesto, se tratará a continuación las funciones que el proceso de mercadeo demanda y la forma como se las lleva a cabo en el caso del maíz y el frijol en Nariño.

VI.1 FUNCIONES.

Estudiando las diferentes opiniones de autores, sobre lo relacionado al mercadeo de productos agrícolas, se ha concretizado una serie de funciones que se las expone en seguida; aunque la mayoría de estas funciones, en muchos casos no se llevan a cabo en el departamento, se tratará de relacionarlas con las que llevan a efecto los campesinos en esta región.

VI.1.1. Acopio.

Este primer paso, se deriva del hecho que, en general, la produc-

ción agrícola está dispersa en múltiples unidades productivas. Se hace necesario su concentración en cierta medida, para facilitar la circulación posterior. A esta etapa se le ha denominado "Concentración o Acopio".

En los municipios Nariñenses productores de maíza y frijol, los pequeños agricultores, ubicados en veredas lejanas de la cabecera municipal, carentes de vías de comunicación, tienen que sacar sus productos hasta el caserío más cercano, a caballo o mula, para venderlos a los intermediarios, quienes en última instancia imponen el precio, con el consecuente perjuicio para esta clase de productores.

Esto demuestra que en el departamento de Nariño, no se lleva a término en forma eficiente esta función. Sin embargo, hay que dejar constancia de que lo poco que se realiza en este sentido, es obra del Instituto de Mercaderos Agropecuario (IBMA), y de particulares dedicados a tal menester. En el primer caso, se cuenta con los siles en la ciudad de Pasto, lo cual representa el acopio "permanente", además de los "puestos de compra", que con forman el acopio transitorio, y que están localizados en Tíqueres, Yaquer y La Cruz, sirven fundamentalmente para la adquisición de trigo, maíza y frijol.

VI.1.2. Clasificación.

Esta etapa del mercadeo, consiste en agrupar los productos en lotes homogéneos, en relación a aquellas características que se saben, influyen en la escala de preferencias. De acuerdo a la calidad del producto especificada en lotes, se establece el precio.

Los productores de maiz y frijol, cuando cosechan los granos, utilizan el viento como medio de limpieza y clasifican el maiz de acuerdo a las variedades. Por ejemplo: amarillo, blanco, espino, morocho, etc. Lo mismo ocurre con el frijol. Estos cambian de precio según la variedad. En general, el campesino Mariñense, no clasifica ni selecciona el grano por la calidad, simplemente lo empaca como lo cosecha. Esto hace que, como productor no tenga mucha ingerencia en la determinación de un "buen precio" para su producto, y lógicamente, conlleva a que su ingreso no se incremente.

VI.1.3. Almacenamiento.

Es una función de especial interés en el agro, y sobre todo para granos, pues permite guardarlos por cierto tiempo para regular los precios fluctuantes; permite igualar a través del tiempo una oferta excesiva, en las épocas de cosecha, con una demanda extendida a lo largo del año. Esta función requiere de grandes instalaciones o bodegas para almacenar los granos, con algunas condiciones que permitan conservarlos en buen estado, como son: secado, limpieza, fumigación, etc. Además, requiere de financiamiento apropiado para tener el producto sin vender, por largos periodos de tiempo.

El agricultor de Mariño, carece de medios de almacenamiento para sus granos y aunque lo tuviera, dada su situación económica tan precaria, no podría guardar su pequeña producción, ya que con la venta inmediata de ésta, sostiene a su familia y compra nuevos insumos. La única forma de almacenaje que emplea es tener los granos al aire libre y al sol, unos cuan

tos días, generalmente en espera de mayores ingresos.

VI.1.4. Empaque.

Es una de las funciones físicas de la comercialización, que facilita el transporte y almacenaje de los productos, lo cual permite mantenerlos divididos según las calidades, agilizar la compra-venta de los granos, etc.

El productor de maíz y frijol en Nariño, emplea como empaque para éstos el "costal" de fique o cabuys; que por lo general, para el maíz es de 75 kilos y para el frijol de 62.5 kilos. Esto es una "norma" establecida por la práctica mercantil de los productos, lo que permite agilizar la relación de vendedores con compradores.

Como se anotó anteriormente, el producto no es clasificado por calidades, y como el empaque es el mismo para todas las variedades, en el momento de las transacciones comerciales, se emplea el sistema de inspección directa. Esto implica costos, ya que el comprador tiene que trasladarse personalmente a la finca y observar la calidad del producto para arreglar el precio.

VI.1.5. Transporte.

Se constituye el transporte, en una función de la mayor importancia en el mercadeo de los productos agrícolas, pues permite la circulación de éstos entre productores y consumidores, agilizando su llegada entre más eficientes sean los medios de transporte y comunicación.

En Mariño, predominan, en alto grado, medios primitivos para el u-carreo de los productos, debido a la carencia de vías de comunicación ade-cuadas. Es así, como desde su finca a la casa principal, el campesino usa la tracción animal o mano de obra X, con todos los inconvenientes que conlleva esta situación, ya que tiene que realizar muchos viajes para trans-portar la cosecha, puesto que la capacidad de éste medio es de uno o dos bultos.

La segunda etapa de transporte, es entre la casa del agricultor y e-l centro de acopio o de espera al intermediario, para venderle su peque-ña producción. Esta se la realiza, también, con animales en distancias que oscilan entre 20 y 30 kms.

La tercera etapa, se da cuando, el intermediario recorre todos los lugares donde se encuentran los campesinos y negocian los granos, llevan-do luego el producto reunido, ya en grandes cantidades (según el interme-diario) en automotor, que regularmente es un camión, hacia la ciudad de Pasto, o hacia el interior del país.

Otra forma que se presenta, en menor porcentaje, es la de que el campesino saca el producto en carros "escalera" al mercado central, tenien-do que pagar una cuota por bulto, además del pasaje personal e incurrir en todos los gastos que su estadía en el pueblo o ciudad demandan.

(X) La mano de obra de la cual se trata aquí, es en la mayoría de los ca-sos de los familiares, vecinos y amigos del agricultor. Es una cos-tumbre en casi todo el Dpto, el hecho de que los agricultores se ayudan mu-tuamente en las diversas etapas de la producción, pero fundamentalmente en los tiempos de cosecha.

VI.1.6. Riesgos.

El hecho de que los productos agropecuarios estén sujetos a bruscas variaciones de precios y a posibles deterioros de la calidad, determina que existan riesgos de pérdidas económicas respecto a las inversiones realizadas en la producción. Es debido a esta clase de pérdidas, que varían de acuerdo con los productos y condiciones del mercado, que los comerciantes trabajan con diferencias grandes entre el precio de compra al agricultor y el de venta, según sea el grado de perecibilidad del producto en cuestión. Es así, que los márgenes de comercialización son más elevados para productos perecederos que para los no perecederos. El maíz y el frijol, son considerados como "no perecederos".

Mientras mayor es la inseguridad, debido a fluctuaciones de precios y métodos de mercadeo rudimentarios, aumenta el margen con que opera el sector intermediario. Aquí, es necesario anotar que, la misma situación económica del campesino, lo obliga a vender sus productos a "cualquier precio", en muchas ocasiones.

VI.1.7. Informaciones Comerciales.

Es una función auxiliar de la comercialización, muy necesaria, puesto que muchas veces, el bajo precio que reciben los agricultores por su producción, se debe a la falta de conocimiento oportuno respecto a los precios que se están pagando en los principales mercados y áreas de producción.

En Marifio, esta función la realizan los campesinos en forma interpersonal, es decir, los que van al mercado central "traen" la información sobre los precios respectivos que se están pagando.

A causa de las fluctuaciones de precios y el tiempo requerido para transmitir las escalas de los mismos, la información recibida por los campesinos es generalmente "antigua" y está lejos de representar la verdadera situación del mercado, ante todo para los que viven lejos. Estas circunstancias también, las aprovecha el intermediario para sacar mayor provecho a su actividad.

VI.2. CANALES DE COMERCIALIZACION.

"En toda investigación del mercadeo de productos agropecuarios debe realizarse una descripción detallada de la estructura comercial existente"(21)

Se puede decir, que un canal de comercialización comprende una serie de compradores y vendedores que mueven el producto desde el centro de producción hasta el consumidor final.

Se ha detectado cómo el mercadeo de maiz y frijol en Marifio, se ha hecho en forma muy irregular; no se puede establecer una sola manera de comercialización del mismo, pero se ha tratado de sintetizar cuáles son los canales

(21). Nonnarelli, Virgilio. 1.965. "Notas sobre mercadeo de Productos Agropecuarios". Documento preparado para el proyecto 201 del PCT del IICA, México. pág. II-A-62.

los más frecuentes en dicho proceso.

Como ya se ha especificado anteriormente, la producción de maíz y frijol en Nariño, se caracteriza por originarse en miles de pequeñas fincas, denominadas de "subsistencia", con casi nulas posibilidades económicas. En la comercialización de las pequeñas cantidades producidas y destinadas para la venta, participan igualmente, miles de pequeños comerciantes con relativa poca capacidad económica y escasas instalaciones de almacenamiento.

Generalmente, no hay preparación adicional del maíz y frijol para la venta, el consumidor realiza este proceso.

Para la comercialización de los dos productos, existen los siguientes intermediarios:

a) Transportistas o Camioneros.

Por lo general poseen un camión que recorre las áreas de producción comprando de finca en finca y/o a comerciantes locales (del pueblo).

b) Comerciante Local, Acopiador rural o tendero.

Este es el comerciante típico de la aldea rural, que compra al por mayor vende al detalle o en grandes cantidades, es prestamista de dinero a pequeños agricultores, vende al menudeo una gran variedad de productos y artículos de uso casero.

c) Intermediarios Mayoristas.

Estos a veces, también venden al detalle y compran generalmente a camioneros, a acopiadores rurales y a veces a los propios productores. Para el caso en estudio, se encuentran ubicados en Pasto, principalmente, antes de la plaza "El Potrerillo"; poseen grandes bodegas, y como el estacionamiento de los carros provenientes de los pueblos está cerca, la compra de los granos a los campesinos les facilita grandemente.

Algunos de estos mayoristas transportan los granos hacia otras ciudades del país, quedando para consumo interno del departamento, el de peor calidad. Esto se comprobará con datos que se presentarán más adelante.

d) Comerciantes Detallistas.

Estos generalmente, compran los granos a los bodegueros de la ciudad o a los grandes graneros de la misma. Tienen pequeñas tiendas o graneros, donde venden alimentos variados, la venta se realiza por kilos o libras.

Debido a los problemas expuestos anteriormente sobre producción, sumados a los de mercadeo, los campesinos, generalmente se ven obligados a vender a los intermediarios sus productos.

Se ha detectado que el canal de comercialización que más se presenta para el maíz y el frijol en Nariño, es el siguiente:

PRODUCTOR-----ACOPIO VEREDAL-----INTERMEDIARIO MUNICIPAL-----MAYORISTA-----MAYORISTA MINORISTA-----CONSUMIDOR FINAL.

VI.3. ENTRADA Y SALIDA DE MAIZ Y FRIJOL PRODUCIDOS EN NARIÑO.

Según la información obtenida en la Secretaría de Agricultura, se han establecido las entradas de maíz y frijol a Pasto por los distintos retenes de la ciudad, provenientes de las diferentes regiones productoras.

En el Cuadro # 10, están sintetizados los datos de entrada de los dos productos a Pasto, por semestres y para los años de 1.978 y 1.979. En él se observa, que la mayor cantidad de frijol procede del sur de Nariño, ya que los municipios más productores de este grano, están ubicados hacia dicha zona del departamento, anotando que este dato se ve afectado por el frijol que entra ilegalmente del vecino país del Ecuador. En cambio el mayor porcentaje de maíz que entra a Pasto, proviene de la zona norte, de municipios productores en gran escala de este producto.

Comparando las entradas anuales de frijol, se nota que para 1.978 entraron 2.206 toneladas, pasando a 3.184 ton. en 1.979, a pesar de que la producción total para 1.978 y 1.979 fué respectivamente de 3.034 y 4.900 toneladas.

En cuanto a la producción de maíz para 1.978 y 1.979 que fué de 41.800 toneladas y 45.200 respectivamente, únicamente entraron 1.417 en 1.978 y 7.853 en el 79. Esto se explica en parte, porque el campesino utiliza en un 100% maíz de su cosecha para semilla, y por otra parte, una gran cantidad de este grano sale hacia el interior del país sin ser registrado en los retenes.

Teniendo presente que lo que se utiliza como semilla es un margen

CUADRO # 10. Entrada a Pasto de Maiz y Frijol provenientes de las diferentes regiones del departamento. 1.978-1.979. (En kgs).

Producto	Semestre año	SUR	NORTE	ORIENTE	OCCIDENTE	TOTAL
FRIJOL	A-1.978	542.000	188.150	7.750	380.688	1.118.588
"	B-1.978	684.126	157.150	6.206	240.286	1.087.768
Subtotal.....		1.226.126	345.300	13.956	620.974	2.206.356
MAIZ	A-1.978	74.564	188.576	145.400	53.778	462.318
"	B-1.978	212.716	492.164	81.210	168.516	954.606
Subtotal.....		287.280	680.740	226.610	222.294	1.416.924
FRIJOL	A-1.979	1.020.772	453.468	21.514	572.524	2.068.278
"	B-1.979	399.218	717.370	-	-	1.116.588
Subtotal.....		1.419.990	1.170.838	21.514	572.524	3.184.866
MAIZ	A-1.979	3.884.430	1.100.000	457.746	346.642	5.789.252
"	B-1.979	479.848	715.168	404.168	389.892	2.069.076
Subtotal.....		4.364.278	1.815.168	861.914	736.534	7.858.328

FUENTE: Secretaría de Agricultura, Oficina de Comunicación y Divulgación.
Pasto-Marifio.

muy mínimo (solo el 1.3% de la producción), hay necesidad de decir, entonces, que la mayor parte de la producción sale "ilegalmente" hacia el interior del país, máximo si se tiene en cuenta que para el consumo, el productor solo deja el 1.9% de la misma.

Para comprender mejor este hecho, se presentan a continuación las salidas de estos granos, (Cuadro # 11)

CUADRO # 11. Salidas de Maiz y Frijol procedentes de nariño, hacia otras regiones del país.

Producto	Semestre Año	Cauca	Valle	G/marca.	Antioquia	Otros	TOTAL
Frijol	A.1.978	1.860	681.008	179.240	1.363.062	332.308	2.558.478
"	B.1.978	14.960	551.362	198.040	537.638	117.306	1.419.306
Subtotal.....		16.820	1.232.370	377.280	1.190.700	449.614	3.977.784
Frijol	A.1.979	4.712	373.556	265.422	577.840	399.342	1.620.872
"	B.1.979	64.360	343.666	70.070	145.204	194.204	817.504
Subtotal.....		69.072	717.222	335.492	723.044	593.546	2.438.376
Maiz	A.1.978	67.808	267.716	15.500	142.600	93.930	587.554
"	B.1.978	155.372	422.450	29.450	64.046	128.038	799.356
Subtotal.....		223.180	690.166	44.950	206.646	221.968	1.386.910
Maiz	A. 1.979	128.916	606.146	620	563.694	263.500	1.552.876
"	B. 1.979	85.250	435.798	105.060	343.914	443.300	1.413.322
Subtotal.....		204.166	1.041.944	105.060	907.608	706.800	2.666.198

FUENTE: Secretaría de Agricultura.

Expresados en porcentajes los anteriores datos, resulta:

Producto	Año	Cauca %	Valle %	C/maraca %	Antioquia %	Otros %	TOTAL %
Frijol	1.978	0.4	31.0	9.5	47.8	11.3	100
"	1.979	2.8	29.4	13.8	29.7	24.3	100
Maiz	1.978	16.1	49.8	3.2	14.9	16.0	100
"	1.979	6.9	35.1	3.5	30.6	23.8	100

El frijol producido en Mariño y que sale a otras regiones, es muy escogido por su calidad; la mayor cantidad se destina al departamento de Antioquia, en 1.978 fue el 47.8% del total saliente y un 29.7% en 1.979. Le siguen en su orden: El Valle del Cauca y Cundinamarca, y como ya se anotó en párrafos anteriores, estos granos son llevados por comerciantes o intermediarios mayoristas desde la ciudad de Pasto.

El maiz que sale en mayor proporción se va hacia el Valle del Cauca, siendo el 49.8% del total saliente en 1.978 y 35.1% en 1.979. Siguen en importancia Antioquia y el Cauca. En Antioquia y el Valle es utilizado el maiz como materia prima para fabricar harinas que tienen diferentes usos. Téngase presente lo ya anotado más arriba sobre la salida "ilegal" de este producto.

VI.4. CICLO DE PRECIOS DE MAIZ Y FRIJOL PRODUCIDO EN MARIÑO.

Es indispensable hacer un análisis de las fluctuaciones de precios de estos dos productos, porque como se conoce, éstos se mueven dentro, se puede decir, de la "competencia perfecta" donde la evolución de los precios,

el alza y la baja, expresa la elasticidad-oferta de la agricultura, cosa, que es un indicativo de las condiciones de producción. Si el índice tiende al alza permanente, se deduce que existe una oferta inelástica, que se vuelve elástica a medida que la producción aumenta más que los precios. La baja de precios conduce necesariamente a una contracción de la oferta, pues al disminuir los ingresos netos, no habrá fondos disponibles para aumentar la producción o por lo menos, mantener el mismo nivel anterior.

El maíz y el frijol son productos que se pueden almacenar por una cierta temporada en las condiciones utilizadas por el campesino; debido a esto, sus fluctuaciones en el mercado, no son tan significativas comparadas con las que sufre la papa, por ejemplo.

En el Cuadro # 12, se encuentran las fluctuaciones de precios de los productos en estudio, para 1.979. Observando en primer lugar el frijol, se nota que la variedad que se cotiza siempre a más alto precio, a lo largo del año, es el "cargamento", luego sigue el "uribe rosado", "niso" y "sangretero". El frijol que tiene más bajo precio es el denominado "blanco quillo".

Los precios del frijol, de acuerdo al análisis del cuadro citado, tienden a descender en el mes de abril, ya que las cosechas de Enero y Febrero, hacen que la oferta aumente y disminuya el precio, de allí en adelante, el precio tiende al alza.

En cuanto al maíz, de las tres variedades más comunes, el amarillo

La elasticidad a la cual se hace referencia, obedece al comportamiento de las cosechas. Es decir, se considera que es difícil hablar de elasticidad o inelasticidad de la oferta y/o de la demanda, cuando se refiere a la producción agrícola, además porque, son muchos los factores exógenos que influyen en la producción.

CUADRO # 12. Nariño. Fluctuación de Precios de Maiz y Frijol. 1.979. (\$).

Producto	Kgs.	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Ago	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
FRIJOL													
Nima	60	1.600	2.013	2.357	2.297	2.286	2.362	2.527	2.823	2.850	2.925	3.009	2.990
Cargamento	60	2.163	2.645	2.605	2.588	2.641	2.802	2.803	3.072	3.065	3.149	3.212	3.263
Sangreoro	60	1.530	1.795	2.009	1.970	2.040	2.175	2.188	2.182	2.053	2.205	2.532	2.505
Uribe rosado "		1.600	1.960	2.369	2.212	2.408	2.402	2.548	3.013	3.045	2.980	2.946	3.061
MAIZ													
Amerillo	45	520	544	606	611	642	673	647	650	656	666	743	814
Blanco duro	61	564	572	622	623	668	652	672	713	720	721	811	860
Trillado	61	603	618	641	632	691	670	691	737	744	735	807	893

FUENTE: Secretaría de Agricultura.

Note: Estos precios los han tomado en las bodegas de la ciudad de Pasto.

se cotiza a más alto precio que los demás, luego continúa el trillado y el blanco duro; se nota un descenso en el precio en el mes de junio y alzas en los demás meses.

A las fluctuaciones de precios hay que agregar, que un factor importante que influye en las variaciones de los mismos, es el exceso de lluvia o las sequías, que afectan las cosechas y por consiguiente la oferta es insuficiente y hace que los precios se eleven. Esto va en perjuicio del campesino, quien no tiene otro medio de subsistencia que su pequeña producción y al perderla queda arruinado.

VI.5. COSTOS DE MERCADERO PARA LOS CAMPESINOS.

Cuando el campesino desea llevar él mismo, los granos al mercado - cosa que ocurre muy poco - para la venta, incurre en unos costos que afectan su ingreso neto.

Para saber qué tan significativos son estos costos, se analizará, en primer lugar, lo que cuesta la producción de una hectárea de maíz y frijol, luego los gastos en que el campesino incurre, al mercadear los productos y por último los precios finales a que se ve obligado a vender. En estos aspectos se debe aclarar, que se tropieza con el problema de que los datos no son muy confiables, ya que como se ha explicado, los precios no son regulados oficialmente, sino que varían de un día para otro, lo mismo que los costos de los insumos requeridos para la producción.

VI.5.1. Costos de Producción.

Estos costos como ya se anotó, varían de un municipio a otro y aún, de una finca a otra, por esta razón se ha tomado un promedio de los diferentes costos de los pequeños productores. Se los especifica en los Cuadros 13 y 14. Han sido tomados para el sector tradicional de Mariño, quienes utilizan formas rudimentarias para producir en su pequeña extensión de tierra, a diferencia del campesino rico quien utiliza tractor y otros instrumentos modernos y una cantidad mayor de fertilizantes e insumos varios en una extensión que permite disminuir los costos por unidad de producción, a causa del aumento de la productividad.

VI.5.2. Costos de Mercadeo para el Campesino Mariñense.

El costo del transporte, es el principal factor que afecta el costo de mercadeo, pues tiene aumentos periódicos, debido a las alzas en los combustibles y repuestos para los automotores.

En primer lugar, a través de las encuestas realizadas en los distintos paraderos de buses "escálera", en la ciudad de Pasto, provenientes de los diferentes pueblos productores de maíz y frijol, se ha detectado el valor del transporte de un bulto del grano, de cada pueblo a Pasto, además, el pasaje personal cobrado al campesino. Estos se presentan a continuación:

		<u>Costo x Bulto</u>	<u>Pasaje personal</u>
		\$ 25	\$ 80
De El Tambo	a Pasto	20	60
" Funes	" "	20	80
" Guaitarilla	" "		

CUADRO # 13. Costes Promedios de Producción para el cultivo de
 FRIJOL en Maricao. 1.979. (1 Hectárea.)

Concepto	Unidad	Cantidad	V/r. Unit. \$	V/r. total \$
1. Preparación del Suelo				
a). Descaizada	jornal	10	100	1.000
b). Yuntas	jornal	3	250	750
2. Siembra				
a). Semilla	Bulto	1	5.000	5.000
b). Siembra	jornal	10	100	1.000
3. Prácticas Culturales				
a). Control de malezas	jornal	25	100	2.500
b). Control de plagas (Roxión)	litros	1	350	350
c). Control enfermedades (Dithane)	litros	2	300	600
d). Abonamiento (13-26-6)	bultos	1	500	500
Urea 46%	bultos	1	400	400
e). Jornales	#	15	100	1.500
4. Cosecha				
a). Recolección	jornal	10	100	1.000
b). Empaques	#	1	40	40
5. Comida de peones				5.000
T O T A L				19.340

FUENTE: CECORA.
 ZONA: Fria y media del Dpto.
 SEMESTRE: A y B de 1.979

TIPO DE PRODUCTOR: Pequeño
 TERRENO: lra. siembra.

CUADRO # 14. Costos Promedios de Producción para el cultivo de
MAIZ en Hariño. 1.979. (1 Hectárea).

Concepto	Unidad	Cantidad	V/r. Unit. \$	V/r. total \$
1. Preparación del Suelo				
a). Rosa y quema	jornal	10	70	700
b). Palaría	jornal	12	100	1.200
2. Siembra				
a). Semilla	arroba	1	200	200
b). Siembra	jornal	3	100	300
3. Práctica cultural				
a). Control de plagas (Aldrin)	kilo	2	40	80
b). Desyerbas primeras	jornal	12	100	1.200
c). Desyerbas segundas	jornal	10	100	1.000
4. Cosecha				
a). Recolección	jornal	10	100	1.000
b). Empaque	#	1	37	37
				5.000
5. Alimentación				\$ 10.717
T O T A L				

FUENTE: CECORA.

ZONA: Cálida del Dpto.

SEMESTRE: A y B de 1.979

TIPO DE PRODUCTOR: pequeño

TERRENO: lra. siembra.

		<u>Costo x bulto</u>	<u>Pasaje personal</u>
De La Unión	a Pasto	\$ 20	\$ 130
" Samaniego	a "	20	140
" San Lorenzo	a "	20	140
" Taminango	a "	25	150
" Tangua	a "	15	30
" Yaquanquer	a "	15	30

El costo promedio de transporte de un bulto (de maiz o frijol), de los datos anteriores es de \$20.-.

Debido a que los costos de transporte de pasajeros es muy variable, comprendiendo dicho valor entre \$30 y \$140, se ha obtenido la media ponderada, teniendo en cuenta la distancia de cada pueblo a Pasto.

$$\bar{X} = \frac{\sum (w X)}{\sum w} \quad \text{donde:}$$

\bar{X} = media ponderada

w = distancia (kms).

X = valor cobrado por pasajero.

Reemplazando los valores en la anterior fórmula resulta:

$$\bar{X} = \frac{60 \times 48 + 60 \times 52 + 80 \times 75 + 130 \times 92 + 140 \times 110 + 140 \times 119 + 150 \times 130 + 30 \times 28 + 30 \times 25}{25 + 28 + 130 + 119 + 110 + 92 + 75 + 52 + 48}$$

$$\bar{X} = \frac{77.110}{679} = \frac{113.56}{100}$$

Entonces, la media por pasajero, obtenida de lo anterior, es de \$ 113.56

Se supone que en promedio el campesino saca 8 bultos de frijol para venderlos en el mercado. El costo de mercadeo de éstos será: $\frac{\$}{}$

$$\begin{array}{r}
 20 \times 8 = 160 \quad (\text{costo de transporte}) \\
 113.5 \quad (\text{pasaje personal de ida}) \\
 113.5 \quad (\text{pasaje personal de regreso}) \\
 \underline{60.0} \quad (\text{alimentación en la ciudad}) \\
 447.00 = \text{Costo de mercadeo de 8 bultos de frijol.}
 \end{array}$$

El precio de venta en el mercado, para el mes de Mayo de 1.980, fué de \$ 2.200. el bulto, por lo tanto, se tendrá:

$$\begin{array}{r}
 2.200 \times 8 = 17.600 \quad (\text{Hay que agregarle el valor de dos bultos que deja el campesino para la futura siembra}) \\
 \underline{4.400} \\
 \$ \underline{22.000}
 \end{array}$$

A este valor obtenido se le resta el costo de producción por hectáreas. (Ya que se ha tomado 1 ha. como promedio de tenencia del campesino).

$$\begin{array}{r}
 22.000 - \\
 \underline{19.340} \\
 2.260 - \\
 \underline{447} \\
 \$ \underline{1.813}
 \end{array}
 \begin{array}{l}
 (\text{Costo de mercadeo de los 8 bultos}) \\
 = \text{Ganancia neta del campesino por la venta de su producción de frijol por Ha.}
 \end{array}$$

El costo de mercadeo (447), representa el 24.65% del ingreso neto del $\frac{\$}{}$. Los 8 bultos más los 2 que se dejan como semilla, son el producto de la explotación de 1 ha. de terreno.

campesino.

Para el maiz, se tiene que en promedio produce por hectáreas, 18 bultos, de los cuales deja 2, para la futura siembra.

El costo de mercados para los 16 bultos de maiz es el siguiente:

20 x 16 =	320	
	113.5	(paseaje personal de ida)
	113.5	(paseaje personal de regreso)
	60.0	(alimentación)
	<u>607.0</u>	(costo de mercados de los 16 bultos)

Precio de venta en el mercado (para el periodo ya señalado).

700 x 16 =	11.200 +	
	1.400	(precio de los bultos que deja para la siembra)
	<u>12.600</u>	

12.600 -
10.717

(costo de producción de 1 ha)

1.883 -

(costo de mercados)

607

(Ingreso neto del campesino por Ha.)

1.276

El costo de mercados para el maiz (607), representa el 47.57% del ingreso neto del campesino.

Si se tiene en cuenta que este tipo de agricultor no utiliza mano de obra asalariada, el costo promedio de producción por hectárea sería de

\$ 13.090, es decir, descontando de los \$ 19.340 los jornales. Así el ingreso neto resultaría así: $\$ 22.000 - 13.090 = 8.910$. Ingreso que resulta ser para seis meses, lo cual significa que no existe la posibilidad de acumulación, teniendo en cuenta que es para la manutención de toda la familia. Hay que aclarar también, que no todos estos campesinos tienen dos cosechas por año, puesto que existe la diferencia (ya a notada), entre las zonas frías y medias con las cálidas. Aunque, pueden estos productores, producir igualmente maíz, se verá que no aumentan mucho sus ingresos. (Lo anterior teniendo en cuenta el cultivo del frijol).

Para el caso del maíz, y haciendo la aclaración de la no existencia de mano de obra asalariada, el costo de producción por hectárea sería de \$ 5.317, es decir, descontando de los \$ 10.717 los jornales. Así, el ingreso neto sería de $\$ 12.600 - 5.317 = \$ 7.283$. Ingreso que también será para un semestre.

En resumen, en total el ingreso del campesino (pequeño productor) de maíz y frijol podría ser:

a). Suponiendo que en el año existen dos cosechas, tanto de uno como de otro producto y que cada agricultor produce los dos cultivos:

$8.910 \times 2 + 7.283 \times 2 = \$ 32.386$ (Ingreso Neto Anual).

Ingreso promedio mensual = \$ 2.698,8

De acuerdo a lo anterior, se puede concluir que, el campesino se ve enfrentado a altos costos de producción y de mercados y a unos precios muy bajos para la venta de sus productos, que pagan los intermediarios -

bodegueros del mercado central, quienes adquieren los granos al campesino, aprovechando que no tiene segura la venta y no se puede regresar con ellos a su finca.

VI.6. MARGENES DE COMERCIALIZACION.

Se ha denominado "márgen de mercadeo" o de "comercialización", al valor diferencial entre el precio pagado al agricultor, por una cantidad de producto y el pagado por el consumidor final por la misma cantidad. Es decir, dicho márgen abarca los ingresos obtenidos por la serie de intermediarios que intervienen en el proceso del mercadeo y que encarecen cada vez el producto, hasta el consumidor final quien, al igual que el campesino, se ve perjudicado en cuestión de ingresos.

Los márgenes medios de mercadeo para maíz y frijol, han sido determinados teniendo en cuenta, el precio pagado por el intermediario en la finca del agricultor, deducido del promedio que pagó aquél en el mes de Mayo de 1.960 y los precios por kilogramo en las tiendas de Tallistas de Peste. Todos estos datos proceden de información directa en la fuente.

Dichos márgenes se presentan en el Cuadro # 15. Aunque esos datos no representan la realidad absoluta, dadas las variaciones e irregularidades que se presentan para llevarse a cabo la circulación de los granos en Mariño, sí indican diferencias más o menos iguales para las distintas variedades de frijol y de maíz.

CUADRO # 15. Márgenes de Mercadeo para el Maíz y el Frijol producidos en Maricao. Mayo de 1.980.

Producto	Precio recibido por el agricultor	Precio venta Detalle	Márgen Valor	Márgen %
FRIJOL				
Wina	\$ 2.300	\$ 3.297	\$ 997,5	30,25
Cargamento	2.200	3.193,75	993,75	31,11
Sangradero	2.000	3.174,4	1.174,4	
MAIZ				
Amarillo	650	1.125	475	42,22
Blanco	700	1.152	452	39,23

Los márgenes para maíz son más altos que para el frijol, dado que se mueve menor cantidad de aquel producto que de éste. Esos porcentajes en manos de intermediarios son aún mayores, si se tiene en cuenta que el consumo del total producido no se realice en Maricao, sino que continúa la cadena de comerciantes hasta terminar en el consumidor final de otras ciudades del país.

De acuerdo a lo expuesto, se puede sintetizar que la posición negociadora de los pequeños agricultores es mala por las siguientes razones:

a) A partir de la fase productiva, los riesgos son menores, pues el intermediario compra solamente, aquello que le interesa y que le es fácilmente vendible.

- b) El intermediario opera con mayores volúmenes, lo que le permite obtener altos ingresos en los siguientes eslabones del mercadeo, al poder operar con mayor oferta.
- c) La posición negociadora de los intermediarios es mejor, pues enfrenta sus redes comerciales y sus conocimientos mercadológicos a la ignorancia que sobre esta materia reina en los campesinos.
- d) Por último, la posición negociadora del intermediario es mejor por que la rotación de sus negocios es mayor que la de los agricultores. Por ejemplo, un mayorista puede mover en pocos días las cosechas de muchos agricultores, los cuales se deben conformar con 1 ó 2 al año, que deben entregar allí mismo, si quieren obtener provecho de su trabajo.

VII. LABOR DE COMERCIALIZACION REALIZADA POR "CECORA"

VII.1 RASGOS GENERALES DE SU LABOR.

Los problemas estructurales del campesinado parcelario, que se traducen en un bajo nivel de ingresos se pueden sintetizar así:

- a) Defectuosa estructura de tenencia de la tierra que hace irracional la producción y distribución de los productos.
- b) Falta de asistencia técnica a los campesinos, para aumentar su productividad y en consecuencia sus rendimientos económicos.
- c) Falta de prácticas adecuadas de mercadeo que eliminen los intermediarios nocivos y garanticen la comercialización eficiente de las cosechas.
- d) Falta de crédito oportuno y barato, tanto para producir como para facilitar el mercadeo.

El resultado es siempre el mismo: el campesino produce poco, es decir, tiene bajo poder adquisitivo. Esta situación tiene su reflejo en el sector urbano; la producción industrial no encuentra mercado satisfactorio, siendo muy reducida su demanda, esto encarece los costos de producción y aumenta el desempleo en la ciudad.

Esta problemática no es desconocida por el gobierno, quien tra-

ta en todas sus reformas de ampliar el mercado interno y externo para la producción industrial, que permita el establecimiento de nuevas ramas que produzcan bienes de capital.

No así, que el mercado de los productos agrícolas de los pequeños agricultores, lo mira el gobierno como una traba para el desarrollo de la agricultura y su "vinculación al mercado", pero sin tener en cuenta las condiciones estructurales de producción, que determinan la deficiencia en el proceso de comercialización.

Para darle una salida a esta no "vinculación al mercado" y conseguir "eliminar al intermediario", se crea el subprograma de comercialización adscrito al programa PRI (Desarrollo Rural Integrado).

Este subprograma lo realiza CECORA (Central de Cooperativas de la Reforma Agraria), consistente en promover la creación y desenvolvimiento de organizaciones de carácter cooperativo.

El objetivo de esta labor es "mejorar el ingreso del campesino", organizándolo en cooperativas para acopiar un mayor volumen de producto propio y comprado a los demás productores (no cooperativizados), para venderlo al canal de comercialización que le ofrece un buen precio para beneficio de los asociados y del pequeño productor en general.

Esto significa una transferencia de ingresos, de los intermediarios al productor, al reducir sistemáticamente el circuito del mercado y el aumento lógico de la capacidad negociadora de la entidad creada.

Estas cooperativas agrarias de compra-venta, resuelven mejor el problema de la venta de sus productos que los agricultores individualmente.

La gran función de éstas es la de generar una entidad financiera, capaz de realizar el mercado en el momento preciso y en lugar más adecuado. Además, este tipo de cooperativas producen ahorros en ciertos eslabones, como los relativos al transporte y pérdidas por daños en los productos, ya que la concentración de la oferta consigue susentar la capacidad de negociación de los agricultores y permite abaratar y simplificar la labor de los compradores al encontrar un producto reunido y uniforme.

VII.2 Funciones que realiza "CECORA".

- Le corresponde como ya se anotó, la promoción de organizaciones de carácter cooperativo conformadas por pequeños y medianos productores del agro.

- Impartir la asesoría técnica en mercados que requieran estas organizaciones y cumplir con las funciones establecidas en el manual de normas generales sobre organizaciones del programa DRI.

- Otros compromisos adquiridos son, el montar y operar un sistema de información de precios y mercados. Coordinar con el SENEA, la capacitación para administración y técnicas de mercados y por último progre-

tar la asesoría técnica para tramitación de créditos de comercialización.

A partir del segundo semestre de 1.978 se empezó a conformar la unidad operativa IRI, constituida fundamentalmente por una, técnica y otra administrativa. Esto a nivel nacional.

La unidad técnica está encargada de la dirección del subprograma con dos secciones especializadas: mercados y precios, especialistas por productos y crédito. La unidad administrativa contable se encarga del manejo y trámite de desembolsos, control y ejecución, suministro y adquisiciones. En decir, todo lo relacionado a las cuestiones contables.

VII.3 EJECUCIONES. 1.976 - 1.979.

VII.3.1. Volúmenes Comercializados en Mariño.

En 1.976, no se realizó comercialización de ningún volumen, puesto que en este año y en 1.977 se conformaron las cooperativas.

Los volúmenes comercializados en Mariño durante los últimos tres

Año	Toneladas	± Incremento	Valor (\$).
			2.142.200
1.977	155.1	-	5.850.000
1.978	920.9	493.7	24.849.667 (a)
1.979	2.231.0	242.2	

(a). FUENTES: CUCORA.

Se notan incrementos bastante elevados en las cantidades comercializadas en estos tres años, siendo el aumento de 1.977 a 1.978 de 493.7% y de 1.978 a 1.979 de 242.2%.

En cuanto a los volúmenes de maíz y frijol comercializados y su correspondiente valor, por las distintas cooperativas, se tiene lo siguiente: (a)

<u>Año</u>	<u>Toneladas</u>	<u>Incremento</u>	<u>Valor (\$)</u>
1.977	0	0	0
1.978	194.0	-	1.817.700
1.979	583.3	200.5	13.081.615

Para el año de 1.979 las cooperativas de productores de maíz y frijol, de los distintos municipios productores, comercializaron 583.3 toneladas de esos productos; si se tiene en cuenta que para el mismo año se produjeron 45.200 toneladas de maíz y 4.900 de frijol, el volumen comercializado representa el 1%, lo que indica que este subprograma beneficia a los campesinos conformados en cooperativas, pero no generaliza su acción al 99% de la producción obtenida por los demás campesinos, en ese año.

Para 1.978, el volumen comercializado de 194 toneladas, de un total producido en Barriño de 44.834 ton. representa el 0.5%.

Sobre este particular, Kalmanovits (22), comenta: "El gobierno por su parte, utiliza de manera demagógica las empresas, para mostrar

(a). FUENTE: CECORA.

(22). Kalmanovits, S. obra citada. pág. 287.

que es capaz de "soluciones" al problema agrario, pero tampoco se atreve a generalizarlas, porque éllas contienen el gérmen de lo que podría ser una nueva organización general de la producción agropecuaria nacional mucho más racional y beneficiosa para el campesinado, que el actual régimen de gran agricultura comercial combinado con haciendas atrasadas y una economía campesina en tierras muy malas".

VII.3.2. Crédito.

Se carece de datos específicos sobre crédito para comercialización de los años anteriores a 1.979. Para éste año, se concedieron 18 créditos para mercadeo en Nariño, por un valor de \$ 7'794.432.

Para maíz y frijol se otorgaron \$ 3'531.575 por parte de CREDITARIO y \$ 610.000 por FONADE, es decir, un 53.13% del total concedido al departamento. Estos créditos han sido destinados como "capital de trabajo". Al respecto, el Departamento Técnico de Mercadeo, de CECORA (23), argumenta: "En general se considera que efectivamente el crédito ha sido un instrumento que ayuda para lograr una mayor ejecución a pesar de que se han presentado desviaciones en varios casos y en otros abusos en su manejo, por parte de algunos miembros de formas asociativas".

De 8 formas asociativas que comercializan maíz y frijol en Nariño, a 5 de ellas se les concedió el monto total de crédito ya anotado, siendo

(23) CECORA. Departamento Técnico de Mercadeo. 1.980. "Subprograma de Comercialización- Informe Metas Físicas- Bogotá, página 16.

la más beneficiada la Cooperativa Integral Campesina (COINCA) con \$1.469.793 en 1.979, es decir, el 35,49%, del total otorgado para mercadeo de maíz y frijol en Mariño.

VII.3.3. Eventos.

Uno de los instrumentos utilizados dentro del subprograma para promover, organizar y capacitar las organizaciones campesinas, son los eventos, clasificados en: reuniones de promoción, seminarios, comisiones de mercado y cursos de capacitación en administración, contabilidad y mercadeo.

Los eventos realizados en 1.976, hasta 1.979 se esquematizan así: (A)

Año	Promoción	Seminarios	Comisión mercadeo	Curso para capacitación
1.976	9	10	0	9
1.977	28	20	2	6
1.978	428	52	21	15
1.979	307	54	6	48

Como se puede observar en los años en referencia, es muy bajo el número de eventos realizados, si se tiene en cuenta los requerimientos regionales, dado el estrecho conocimiento de los campesinos sobre cuestiones relacionadas con la cooperativización y mercadeo en general.

Según informa CECORA, esto se ha debido a la escases de recursos económicos que no permiten la ampliación de la capacitación y promoción de nuevas cooperativas. Esto repercute necesariamente en los volúmenes comercializados, haciendo que no sean mayores y además, redundando en el hecho de que las formas asociativas no se administren en forma eficiente.

VII.3.4. Formas Asociativas.

Nariño tiene un total de 15 formas asociativas o cooperativas, de las cuales 8 comercializan maíz y frijol. Estas se constituyeron desde 1.976 y tienen en promedio 34 socios, a excepción muy notoria de la Cooperativa Multiactiva Campesina, que tiene 350 socios y un capital suscrito de \$ 150.000 y la Cooperativa de Yaquanguer con 18 socios y \$200.000 de capital suscrito. Las demás formas asociativas tienen en promedio \$ 27.000 en capital.

Es de anotar que de las 15 cooperativas existentes en Nariño, únicamente 4 tienen personería jurídica, debido a la dificultad en la consecución de la misma a través de la Superintendencia Nacional de Cooperativas. Debido a esto, CECORA ha optado por legalizarlas en la mayoría de los casos, como asociaciones de productores, en la perspectiva de convertirlas en cooperativas de carácter departamental a mediano plazo.

En el Cuadro # 16, se encuentra esquematizada la ejecución de metas físicas para 1.979, particularmente para maíz y frijol en Nariño.

CUADRO # 16. Ejecución de Metas Físicas de las Cooperativas Comercializadoras de Maíz y Frijol en Nariño. 1.979

Forma Asociativa	Producto	Ejecutado Tonel.	# Socios	Crédito Crédit. Fon. pagado	Capital	Estado jurídico
						Si No
Coop. Agrop. del Sur (COAGROSUN)	Frijol	43.5	33	858891	20000	X
Coop. Agrop. Inte- gral de la Vega. (COAGRIVEGA)	Frijol	21.7	32	-	28.872	X
Coop. Multiactiva de Guapuscal Alto	Frijol	7.5	65	-	67.000	X
Coop. Integral Cam- pesina(COINCA)	Maiz	80.8	350	1469793	116.606	X
Coop. Agrop. de Taminango. (COAGROTAM)	Maiz Frijol	33	40	100000	300000	X
Coop. Mult. de A- groc. del Occiden- te de Nariño. (COMUNAGRO)	Frijol Maiz	113.8 39.9	59	1102891	61.000	X
Asoc. product. agric- de Linares. (AGROLINARES)	Frijol Maiz	85.5 157.6	-	-	310000	X
TOTAL		583.3	579	3'531.575	610.000	

FUENTE: CECORA.

VII.3.5. Sistema de Información de Precios.

El método usado de información de precios y mercados, por parte de las formas asociativas, es el "Telex", por medio de telegramas se comunican las fluctuaciones que sufren éstos, para una comprensión de la situación real del mercado y así, realizar eficientemente la venta de los productos, de acuerdo a la mejor alternativa que se presente. En 1.979 se transmitieron en Mariño un total de 185 télex.

VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Las condiciones de producción y mercados del campesino parcelario, productor de maíz y frijol en Mariño, son desventajosas, haciendo que cada año quiebren un número considerable de ellos y pierdan su pequeña parcela.
- La poca producción obtenida por el pequeño productor, es vendida, en su mayor parte a los intermediarios, al precio que éstos imponen en el punto de venta, situado a lo largo de los caminos cercanos a las fincas de los campesinos. Ya que a éstos les resulta más costoso sacar los productos al mercado central de la ciudad de Pasto.
- Debido a la escasa tierra poseída y a otros factores que afectan el volumen de producto obtenido, al campesino productor de estos granos (maíz y frijol), le es imposible acopiar, clasificar y almacenar dichos productos, los empaqueta en forma rústica, simplemente, según la variedad y no teniendo en cuenta la calidad, repercutiendo éste en los precios recibidos.
- En general, el mercado de maíz y frijol en Mariño, se lo realiza en forma rudimentaria, careciendo de bodegas para almacenamiento y de crédito oportuno que facilite obtener unos ingresos eficientes, sobre todo en épocas de cosecha (cuando no los pierde). El hecho de encontrarse aislados de las vías de comunicación, acrecienta la imposibilidad de vender sus productos en mejores condiciones.

- Los márgenes de comercialización del maíz y el frijol, apropiados por los intermediarios, fluctúan entre un 30% a 40%, que puede aumentar si se considera el precio de venta en otras regiones del país.
- La labor de CECORA, de solucionar las fallas del mercadeo de los productos del campesino, en particular o en forma relativa, ha dado buenos resultados, pero en forma social su eficacia, es mínima, puesto que no soluciona los problemas de comercialización a un número significativo de agricultores.
- La ignorancia del campesino sumada a las trabas gubernamentales, dificultan la asociación en cooperativas y su respectivo manejo, lo que repercute en la eficiencia de la labor realizada por CECORA.
- Se hace indispensable que el gobierno incremente los recursos económicos y humanos, correspondientes a la labor de mercadeo, para ampliar su acción a un número mayor de campesinos parcelarios.
- Es necesario capacitar a los agricultores en lo relacionado a administración de cooperativas y mercadeo en general, así se obtendría mejores resultados para beneficio de los asociados. Esta labor la podría realizar el SERNA.
- Dadas las características del maíz y el frijol, como granos que facilitan su almacenamiento y conservación, sería factible localizar un centro de acopio, ubicado en la región más cercana a los demás centros produc-

tores. Este proceso no necesitaría de equipos costosos para la conservación de estos productos y si en cambio lograría la igualación de la oferta y la demanda, regulación de los precios, adquisición de crédito para hacer posible el almacenamiento por un tiempo prolongado, todo esto en beneficio del campesino y el consumidor.

Las cooperativas de mercados atraviesan con la dificultad de conseguir el comprador que ofrezca los mejores precios para los granos sumada a los problemas de transporte de los municipios productores hacia las regiones fuera del departamento; sería factible entonces, organizar un mercado expendedor, a manera de almacén intermediario, en la ciudad de Pasto dependiente de dichas cooperativas, facilitando la venta en forma más rápida que la que se lleva a cabo actualmente.

1. *El comercio y producción del campesino*. Boletín Técnico / 10.

2. *El comercio y producción del campesino*. Boletín Técnico / 10.

3. *El comercio y producción del campesino*. Boletín Técnico / 10.

4. *El comercio y producción del campesino*. Boletín Técnico / 10.

5. *El comercio y producción del campesino*. Boletín Técnico / 10.

6. *El comercio y producción del campesino*. Boletín Técnico / 10.

7. *El comercio y producción del campesino*. Boletín Técnico / 10.

8. *El comercio y producción del campesino*. Boletín Técnico / 10.

9. *El comercio y producción del campesino*. Boletín Técnico / 10.

10. *El comercio y producción del campesino*. Boletín Técnico / 10.

BIBLIOGRAFIA

1. CERON, E. 1.980. Contribución a un estudio Socio-económico de Nariño. Pasto. (N).
2. COLOMBIA. CENTRAL DE COOPERATIVAS DE LA REFORMA AGRARIA. (CECORA). 1.979. Síntesis de la Ejecución del Subprograma de Comercialización. Bogotá.
3. ——— 1.980. Subprograma de Comercialización. Informe Metas Físicas 1.979. Bogotá.
4. COLOMBIA. INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO. 1.971. Problemas de Mercadeo y Producción del Campesino. Boletín técnico # 10.
5. COLOMBIA. IGA. 1.973. Datos Básicos de la Zona media y andina del Departamento de Nariño para el Plan Nacional de Desarrollo de la agricultura y ganadería tradicionales. Bogotá.
6. COLOMBIA. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICA. 1.976. Anuario Estadístico de Nariño. Departamento técnico de Planeación departamental.
7. DIAZ DEL CASTILLO, E. 1.964. Revista de Historia. Organó del Centro de Historia de Pasto. Volumen V. Nos. 30 y 31. Edit. "El Derecho". Pasto.

8. ESPAÑA. INSTITUTO DE ESTUDIOS AGROSOCIALES. Revista de Estudios Agrosociales. 1.977. Edit. "Los Madrazo". Madrid. No. 99
9. HERNANDEZ, J. 1.976. Las Organizaciones Rurales de Comercialización y el Desarrollo Agrícola. IICA - OEA. Publicación # 169. Lima.
10. KALMANOVITZ, S. 1.978. Desarrollo de la Agricultura en Colombia. Edit. "La Carreta". Bogotá.
11. KRIBSBERG, W, H. STEELE. 1.974. Mejoramiento de los Sistemas de Comercialización en los Países en Desarrollo. IICA. San José -Costa Rica--.
12. MARK, K. 1.973. Introducción a la Crítica de la Economía Política. Lectura de Estanislao Zuleta. (Mimeografiado. Universidad de Nariño).
13. NONNARELLI, V. 1.965. Notas Sobre Mercadeo de Productos Agropecuarios. Documento preparado para el proyecto 201 del PCT del IICA. México.
14. NARIÑO. COMITE REGIONAL DE PRODUCCION AGRICOLA DE NARIÑO. 1.978. Segundo Seminario de Evaluación y Programación Agropecuaria del Departamento. Ipiales (N).

15. NARIÑO. PLANEACION DEPARTAMENTAL. 1.980. Comercialización de
Productos Agrícolas en el Departamento de Nariño. Pasto.

UNIVERSIDAD DE NARIÑO

T Inventario: 17518
338.542 Autor: Carmen Rosa Ibarra
I12 Título: Mercadeo de maíz y frijol en



T
338.542
I12
Ej.1

17518

Universidad de Nariño
Pasto (Nariño)

17518

Universidad de Nariño
BIBLIOTECA
ALBERTO QUIJANO GUERRERO