

CENTRO  
INTERAMERICANO

DE

REFORMA  
AGRARIA

Mimeografiado

Nº 99  
(USO RESTRINGIDO)



APROVECHAMIENTO DE LOS SERVICIOS DEL

INA A NIVEL DE AGRICULTORES EN BUGA

Participantes:

Augusto Despujos  
Marcos Fernández

Profesores:

Alfredo Carrasco  
Alberto Franco

Bogotá, Diciembre 1967

Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas OEA

Proyecto 206 del Programa de Cooperación Técnica

M.99  
CIRA  
38.19  
C17



El Proyecto 206 del Programa de Cooperación Técnica de la OEA, funciona bajo los auspicios del Consejo Interamericano Económico y Social (CIES). Se dedica a la capacitación y estudios sobre reforma agraria. Es administrado por el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas de la OEA (IICA), que ha establecido en Bogotá, Colombia, un Centro Interamericano de Reforma Agraria (CIRA), con sede en la Universidad Nacional de Colombia, en cooperación con el Instituto Colombiano de Reforma Agraria (INCORA). Tiene, además, cuatro Especialistas Regionales con sede en ciudad de Guatemala para la Zona Norte; en Lima para la Zona Andina; en Santiago de Chile para la Zona Sur; y en Río de Janeiro para el Brasil. La correspondencia relacionada con esta publicación puede dirigirse al Apartado Aéreo Nº 4592, Bogotá, Colombia.

## I N D I C E

	Pag.
<b>I. <u>INTRODUCCION</u></b>	
A. Objetivos del Estudio . . . . .	1
B. Naturaleza y alcance del problema . . . . .	1
C. Procedimiento usado . . . . .	1
<b>II. <u>REVISION DE LITERATURA</u></b>	
A. Criterios para una política de sustentación agrícola. . .	2
B. Métodos de sustentación de precios agrícolas. . . . .	2
C. Criterios y métodos para establecer los niveles de precios garantizados. . . . .	4
D. Métodos para aplicar las garantías de precios . . . . .	5
E. Organización para la ejecución de una política de susten- tación de precios agrícolas . . . . .	6
E.1 El Instituto Nacional de Abastecimientos (INA) como regulador oficial del mercado agrícola . . . . .	6
E.1.1 Descripción de la planta de silos de Buga . .	7
<b>III. <u>METODOLOGIA</u></b>	
A. Hipótesis . . . . .	10
B. Instrumento de investigación . . . . .	10
C. Selección de casos. . . . .	12
<b>IV. <u>RESULTADOS Y DISCUSION</u></b>	
A. Precios . . . . .	13
B. Financiación . . . . .	18
C. Tenencia. . . . .	20
D. Relaciones con el INA . . . . .	21
<b>V. <u>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</u></b>	
A. Inherentes al INA . . . . .	22
B. Ajenos al INA . . . . .	22
<b>VI. <u>BIBLIOGRAFIA</u></b>	24
<b><u>A N E X O S</u></b>	

./.

## I. INTRODUCCION

### A. Objetivos del estudio

El estudio se dirigió especialmente a cuantificar las razones que obstaculizan el aprovechamiento de los servicios prestados en la agencia del Instituto Nacional de Bastecimientos (INA), ubicado en la ciudad de Buga, por los agricultores localizados en su área de influencia.

La información que se deseaba obtener deriva de las sugerencias que condicionan la hipótesis general, como puede verse más adelante donde se hacen dichos planteamientos.

### B. Naturaleza y alcance del problema

Este estudio es importante por cuanto una de las funciones principales del Instituto Nacional de Abastecimientos es la protección de la agricultura, función de lógico cumplimiento a través de la incentivación a los agricultores mediante la sustentación de precios agrícolas a ese nivel. Siendo creado el Instituto para beneficio del sector agrícola, conviene determinar las razones que interfieren en sus relaciones con los agricultores.

### C. Procedimiento usado

Para llevar a cabo este estudio, nos valimos de los siguientes instrumentos:

- a. Encuestas no estructuradas
- b. Encuestas estructuradas
- c. Entrevistas
- d. Observaciones

La investigación se efectuó en la ciudad de Buga, con un periodo de 20 días para recolectar la información, más 15 días para completar la tabulación y el análisis.

## II. REVISION DE LITERATURA

En un mercado libre, los precios de la mayoría de los productos agrícolas están expuestos a amplias fluctuaciones: un pequeño aumento en la oferta o una disminución en la demanda se traduce en una súbita bajo de precios, lo que acusa graves pérdidas a los productores agrícolas. Las medidas de sustentación protegen a los agricultores, hasta cierto punto, contra los derrumbamientos de precios.

Los primeros sistemas de sustentación respaldados por poderes políticos se introdujeron en el Canadá y Australia durante el decenio 1920-29. Actualmente esta política se ha extendido en casi todos los países del mundo y su adopción indica que satisfacen una verdadera necesidad. La sustentación de precios no solamente se ha dirigido a garantizar precios de productos agrícolas sino que se ha encaminado a fomentar la producción agrícola en general o de algunos productos determinados con objeto de reducir la carga que suponen las importaciones agrícolas, o aumentar las exportaciones o elevar el nivel alimentario de la población.

### A. Criterios para una política de sustentación agrícola

Según conclusiones anotadas en el 8º período de sesiones de la Conferencia de la FAO, realizado en Roma, en 1955 (2) toda política de sustentación agrícola debe reunir, además de un nivel y una estabilidad de ingresos agrícolas satisfactorios, en el mayor grado posible, lo siguiente:

1. la mayor flexibilidad de la producción agrícola en su adaptación a la demanda del consumidor;
2. un consumo equilibrado y cada vez mayor de productos agrícolas;
3. el empleo más racional de los productos agrícolas y de otro orden del país;
4. la máxima sencillez de su funcionamiento con el mínimo costo para la colectividad en general en relación con los resultados conseguidos.

Para lograr los propósitos anteriores cualquier país habría de organizarse con los siguientes fines inmediatos:

1. mejorar la estabilidad económica como un todo;
2. modificar los atributos pertinentes de la oferta y la demanda de productos agrícolas, de manera que los movimientos de la demanda y las variaciones propias de la producción agrícola, año tras año, no den lugar al deterioro de los precios agrícolas. (3)

### B. Métodos de sustentación de precios agrícolas

Los métodos de sustentación de precios agrícolas pueden clasificarse en dos grupos:

- B.1 Métodos que no entrañan garantías de precios.
- B.2 Garantía de precios agrícolas.

En el primer grupo pueden citarse los siguientes:

- i. Medidas fundadas en la regulación del comercio exterior: Estas medidas son las más antiguas y probablemente las más importantes todavía y se refieren al control del comercio internacional a través de derechos de importación y mediante la aplicación de aranceles con fines proteccionistas.
- ii. Medidas que se basan en la comercialización organizada: Estas se apoyan en la organización de los mercados por intermedio de cooperativas agrícolas y de Juntas de Ventas de carácter oficial o semioficial creadas reglamentariamente. A través de tales organizaciones se fortalece la posición del agricultor frente al comerciante y agentes de distribución, quienes por lo común poseen recursos muchos mayores que aquél.
- iii. Intervención de las entidades oficiales como compradores, sin garantía de precios: Se refiere ésto a la compra de abastecimiento por una entidad oficial con fines de acumulación de reservas. Por ejemplo: en Francia, el precio de la carne no está garantizado, pero el gobierno se reserva el derecho de intervenir en el mercado cuando los precios resulten demasiado altos o demasiado bajos, costeados sus adquisiciones con fines de reserva, con un impuesto sobre la manipulación de la carne y sobre los beneficios de su exportación. (2)
- iv. Expansión de adquisiciones para estabilizar el mercado: Esto es, por ejemplo, lo que se pretende en los Estados Unidos al hacer compras de grandes volúmenes de producto (incluso de aquellos que no tienen ninguna garantía de precio) para las exportaciones consideradas en programas de ayuda económica.
- v. Pago directo a los propios productores: Por último se puede citar el método de los pagos directos a los agricultores. Por ejemplo, en Noruega, los precios al consumidor de la leche y productos lácteos los fija el Gobierno en un nivel demasiado bajo para resultar remunerativo a los productores. Los ingresos de los mismos se incrementan con ciertos pagos complementarios a través de plantas procesadoras.

En el segundo grupo las garantías de precio pueden presentar las siguientes formas:

- i. Un precio mínimo garantizado, que fija un límite inferior a las fluctuaciones de precio de los productos, pero no impone ningún tope máximo: Con este tipo de garantía se ofrece a los agricultores un seguro contra los peores efectos de una baja pronunciada. Entrarían, por lo general, la ingerencia más limitada posible en el mecanismo normal del mercado. De allí que los precios elevados en razón de una escasez transitoria o de un incremento de la demanda puedan desplegar con este tipo de garantía todo su aliciente en el estímulo de una mayor producción. No obstante, los sistemas de precio mínimo no podrán cuidarse más que del interés del productor y no del que puede tener el consumidor, por lo menos, en corto plazo.

La garantía del precio mínimo puede significar que habrán de tomarse medidas oficiales para impedir que los precios de mercado descieran por debajo del nivel estipulado, por ejemplo, por medio de compras del Gobierno o restringiendo las importaciones.

- ii. Una escala de precios garantizados que permitan una libertad de movimiento entre precios mínimo y máximo definidos con cierta claridad: Con esta clase de sistema se pretende tener en cuenta simultáneamente los intereses del productor -impidiendo que los precios descieran por debajo de un determinado mínimo- y los del consumidor, impidiendo que rebasen cierto máximo. Ambos límites pueden hallarse exactamente definidos por ley.

Los sistemas de sustentación que tratan de mantener un precio mínimo, regulando el suministro de los mercados por medio de una reserva amortiguadora o limitando importaciones o exportaciones, pueden imponer una escala de precios más o menos definida.

- iii. Un precio fijo con arreglo al cual se abona la misma suma de dinero a todos los agricultores: Por regla general, las garantías de precio fijo operan dentro del comercio estatal o paraestatal o se imponen comprometiéndose un determinado organismo central a comprar a precio fijo todos los suministros ofrecidos. Cierta variación de precios es posible dentro de este sistema, dimanantes de: diferencias de costo en el transporte hasta los centros de consumo o los molinos más importantes, diferencias de calidad, diferencias de costos de producción, con lo que no todos los productores reciben necesariamente igual retribución.

#### C. Criterios y métodos para establecer los niveles de precios garantizados.

La fijación de los niveles de sustentación de precios implica una cuidadosa ponderación de intereses diversos. Hay que tener en cuenta los intereses del productor y consumidor, las reivindicaciones de la agricultura con respecto a otros sectores de la economía y dentro de la agricultura misma los de los distintos productos agrícolas. El equilibrio que se persigue será logrado de manera distinta según se trate de países exportadores o importadores, o de mayor o menor desarrollo económico. (2, 3)

Los países establecen sus niveles de precios garantizados a la luz de ciertos criterios que deben tenerse en cuenta al tomar una decisión para fijar los precios. Estos criterios abarcan diversas series estadísticas que se refieren a las variaciones en los costos de producción en los productos agrícolas, los cambios en el nivel general de precios, el ingreso neto de los agricultores respecto del resto de la colectividad y durante un cierto periodo de tiempo. También otras consideraciones, como por ejemplo, al posible desarrollo futuro de la oferta y la demanda de determinados productos tanto en términos absolutos como en relación con otros productos agrícolas, etc. (2,3,3,7,9).

Las fórmulas o métodos principales más comúnmente utilizados para la determinación de los precios de sustentación son las siguientes:

- i. Métodos de los Ingresos Agrícolas: Mediante este método se procura fijar precios de sustentación relacionándolo con los ingresos netos de la colectividad agricultura.

- ii. Método del Costo de Producción: Según el cual, el nivel de sustentación de precios se relaciona con los costos previstos de producción o con los cambios de un índice que abarque el costo de los elementos principales que entran en la producción de dicho artículo.
- iii. Método de la Paridad: Según el cual el nivel de sustentación de precios queda ligado a un precio medio histórico recibido por el productor y al índice de precios pagados por los agricultores de manera que el poder de compra de un producto siga siendo más o menos constante (9).
- iv. Método del factor múltiple: Consiste este método en establecer los niveles de precios garantizados teniendo en cuenta las tendencias recientes de la demanda, costo de producción, perspectivas futuras en el nivel general de costos, salarios y precios. Estas fórmulas son incompletas y solo por tal razón no pueden considerarse como guías adecuadas por sí solas para la fijación de precios. Por lo mismo, un gran número de países han incorporado en su legislación los criterios que han de tenerse en cuenta antes de tomar una decisión respecto a precios garantizados.

D. Métodos para aplicar las garantías de precio.

Fundamentalmente, parece ser, existen dos medios para aplicar a los productos agrícolas las garantías de precio:

- D.1 Regulando el flujo de suministros al mercado.
- D.2 Métodos financieros propiamente.

En el primer caso podemos citar los siguientes métodos:

- i. Reservas amortiguadoras: Se refiere ésto a la práctica de comprar en época de abundante oferta y retener los productos para su venta posterior en tiempo de escasez. La regulación de éste movimiento puede estar a cargo de los propios productores y más conveniente todavía -tratándose de una política que procure el bienestar general- a cargo del Estado.
- ii. Regulación de las importaciones: Esto significa la restricción cuantitativa de las compras al exterior mediante permisos especiales de importación, política de contingentamiento o alguna otra forma. Este método de sustentación de precio suele ser complementario, principal o único en los países importadores de los productos que se protegen.
- iii. Promoción de exportaciones: En aquellos países que se autoabastecen y cuya producción rebasa sus necesidades internas a precio de sustentación, la forma de sostener la garantía de precio consiste en la exportación marginal de los excedentes. Cuando el precio de garantía supera al de exportación tal política implica una pérdida para el Estado cuando la cosecha entera está comprendida en la garantía. En otros casos, costean las pérdidas los propios productores.
- iv. Restricciones de producción: Esta fórmula se emplea fundamentalmente como medio de regular la oferta. Dicha operación parece ser lenta y de dudosos resultados, quizás por sus efectos contradictorios respecto a

la productividad. En todo caso, suele usarse a menudo como medida suplementaria a otras fórmulas.

- v. Desviación de los excedentes hacia otros usos: Consiste esta fórmula en asegurar el mercado del volumen de la producción que rebase la cantidad que satisface las necesidades bajo garantía de precios, hacia fines secundarios, como, por ejemplo, la alimentación animal.

En el segundo caso podemos citar los siguientes métodos:

- i. Primas compensatorias: Se refiere ésto, como principio general, a un subsidio que el Estado otorga a los productores cuando el precio medio que reciben los productores en el mercado es inferior al precio de garantía.
- ii. Fondos de nivelación o estabilización: Consiste en nivelar los ingresos de los productores entre años de precios altos y bajos. Esta política se ejecuta a través de entidades financiadas en parte por los propios productores y en parte por el Estado y administradas por un organismo central de comercialización.
- iii. Impuestos de exportación y multiplicidad cambiaria: Bajo esta fórmula se emplean fundamentalmente medidas de condonación de impuestos que gravan las exportaciones y sistemas de tipos de cambio múltiple para restringir las importaciones de un producto determinado.

#### E. Organización para la ejecución de una política de sustentación de precios agrícolas.

Para poder llevar a cabo una política de sustentación de precios se requiere de una acción institucional con ciertos poderes legales para imponer obligaciones. Las entidades que mueven a una sustentación de precios van desde las simples juntas de asesoramiento y promoción hasta la existencia de institutos semi-oficiales u oficiales, autónomos, con suficiente poder legal para controlar la producción, distribución y comercialización de suministros.

Interesa, por razones pertinentes al presente trabajo, entrar a describir someramente la organización y funcionamiento del organismo que ejecuta la política de sustentación de precios en algunos rubros agrícolas, en Colombia (4):

##### E.1 El Instituto Nacional de Abastecimientos INA, como regulador oficial del mercado agrícola.

- i. Funciones: Las funciones del INA fueron establecidas por la Ley 5a. de 1944 y se resumen así: "Facilitar la producción, distribución y exportación de los artículos alimenticios de origen agrícola de primera necesidad con el fin de procurar la regulación de los precios de los mismos, apoyar la agricultura y aumentar la producción nacional evitando la especulación" (1).
- ii. Método de sustentación empleado por el INA: Encaja dentro del sistema de garantía de precios, y específicamente dentro de la fórmula que fija un precio mínimo pero no impone un tope máximo. Como



también se aplica la medida de reservas amortiguadoras, el juego de la política en conjunto propende a una fórmula que se acerca mucho a la medida de escala de precios garantizados, pero con una escala solo más o menos definida en su punto máximo.

- iii. Criterios que utiliza el INA para fijar los niveles de garantía de precios: Pueden ubicarse dentro de lo descrito en el punto ii de la parte C de este capítulo, es decir, dentro de los criterios de costo de producción. Sobre esto, el INA adiciona una utilidad normal que en ocasiones varía con el fin de dar a los precios de sustentación carácter de precios de fomento.
- iv. Amplitud de los precios de sustentación del INA: Tienen vigencia para todo el país y rigen para los siguientes rubros agrícolas: anís, ajonjolí, arroz, frijol, maíz, papa, tabaco, trigo, soya y sorgo. Es de anotar que dichos precios solo son de obligación para el Instituto pero tienen influencia en el crédito para financiación de almacenamiento, ya que es el precio oficial para la concesión de préstamos para la pignoración de mercancías en los almacenes generales de depósitos.
- v. Método que utiliza el INA para aplicar las garantías de precio: El INA aplica su política de garantía a través de los medios descritos en el punto D.1 de la parte D de este capítulo; regulando el flujo de suministros al mercado. Mueve dicha política mediante operaciones de reservas amortiguadoras y control de importaciones. Hasta ahora, fuera de estas operaciones, el INA no ha ensayado ninguna de las otras fórmulas descritas en este capítulo. Sin embargo, de encajar sobre este particular, es de mencionar que el INA colabora en el fomento y fundación de cooperativas agrícolas de mercadeo y de consumo en todo el país.
- vi. Organización del INA: Este Instituto se creó como organismo autónomo por la ley ya mencionada. Tiene personería jurídica propia y libertad de disposición y administración. Prescindiendo de detalles importantes que pudieran mencionarse en este punto nos referiremos a lo que para los fines de este trabajo es esencial: el Instituto cuenta con 11 plantas de silos y 59 agencias instaladas en diferentes lugares del país. Son funciones principales de estas dependencias: recepción, acondicionamiento, secamiento, limpieza, fumigación, clasificación, etc. de los productos agrícolas bajo sustentación; también la venta local cuando sea el caso. Entre estas dependencias está la planta de Silos instalada en la ciudad de Buga (Departamento del Valle del Cauca), sobre cuya área de influencia se realizó el presente trabajo.

#### E.1.1 Descripción de la Planta de Silos de Buga

- i. Personal: Hay un Director General de la Planta con especialidad en Tipificación de Granos, Mercadeo y Ventas. Un empleado de laboratorio con preparación en Tipificación de granos, análisis de muestras, almacenamiento y conservación de granos.  
En Administración hay Contador, Contador auxiliar, Cajero y Mecanógrafa.  
En Almacenes: un almacenista, tres auxiliares, y doce obreros.

En Celaduría: cuatro celadores.  
Molino de Arroz: un molinero  
Molino de Mafz: un molinero.

ii. Capacidad: La capacidad de almacenamiento de los silos es de 5.000 toneladas.

Bodegas de trabajo, planta de Silos:	1.700 m <sup>3</sup>
Bodega Metálica	3.330 m <sup>3</sup>
Bodega de Molino	4.450 m <sup>3</sup>
Bodega del Tejar	9.000 m <sup>3</sup>

iii. Transporte: Se cuenta con un tractor con remolque para movimiento interno y dos vehículos automotores para transporte de personal.

iv. Laboratorio: Un laboratorio bien equipado para el análisis de muestras de productos agrícolas y controles sanitarios de los productos almacenados.

v. Productos en los cuales interviene: Arroz, Mafz, Frijol, Sorgo, Soya, Trigo, Ajonjolif y Anis.

vi. Precios de sustentación

Ajonjolif: Se recibe a \$3.50 el kilo de producto seco con las siguientes características: 2% de impurezas, 2% de granos partidos y 3% de granos dañados.

No se compran los que excedan en todos o uno cualquiera de estos límites: impurezas, 10%; granos partidos 6%; y granos dañados, 3%.

Arroz: En este producto existe una clasificación de precios atendiendo a una clasificación de tipos, según variedad y categorías, según características de variedades. Los precios van desde 1.20 pesos el kilo al mejor tipo y categoría hasta \$0.60 para lo inferior. El producto que se recibe dentro de los precios de sustentación debe reunir las siguientes características: 15% de humedad y 3% de impurezas como límites de tolerancia sobre los cuales no se efectúan descuentos. Pasado dichos límites se hacen descuentos hasta ciertas condiciones en las cuales el producto no se recibe.

Mafz: El precio de sustentación de este producto es de \$1.02 el kilo sin empaque, dentro de los siguientes límites y sin descuento: 15% de humedad, 3% de impurezas, 10% de granos dañados, 20% de granos pequeños y/o partidos y 5% de granos de otro color. Al producto que sobrepase los límites de humedad y/o impurezas se le hace descuento. No se compra producto que rebase todas o uno de los siguientes límites: 22% de humedad, 20% de impurezas, 10% de granos dañados, 20% de granos pequeños y/o partidos y 5% de granos de otro color.

Frijol: Este producto está regulado por un precio de sustentación de \$3.60 el kilo y bajo las siguientes condiciones: 15% de humedad, 1% de impurezas, 2% de granos partidos y 3% de granos dañados. Si el producto sobrepasa al 15% de humedad y 1% de impurezas, se aplican entonces descuentos. No se compra producto que rebase los siguientes límites: 17% de humedad, 6% de granos partidos, 6% de impurezas y 5% de granos dañados.

**Sorgo:** Este producto se sustenta a un precio de \$0.70 el kilo con empaque para muestras con 15% de humedad, 3% de impurezas, 10% de granos partidos, 5% de granos dañados y 5% de granos con gluma. Si el sorgo sobrepasa los límites de humedad e impurezas, se aplican descuentos. No se compra producto en las siguientes condiciones: 15% de impurezas, 10% de granos partidos, 5% de granos dañados, 5% de granos con gluma y 10% de humedad.

**Soya:** Este producto se sustenta a un precio de \$1.60 el kilo para producto bajo las siguientes condiciones: 13% de humedad, 1% de impurezas 2% de granos partidos y 3% de granos dañados. Si un lote de soya sobrepasa un 13% de humedad y/o 1% de impurezas, se aplican descuentos. También si rebasa al 2% de granos partidos. No se compra el producto si rebasan los siguientes límites: 10% de humedad, 6% de impurezas, 6% de granos partidos y 3% de granos dañados.

**Trigo:** Este producto se sustenta a precio de \$240.00 la carga de 140 kilogramos bajo las siguientes condiciones: 75 puntos; 15% de humedad, 3% de impurezas, 4% de granos dañados y 5% de granos chupados y partidos como límites máximos y sin descuento. Cuando el producto rebasa el 15% de humedad y 3% de impurezas se aplican los descuentos establecidos. No se compra trigo que exceda los siguientes límites: 20% de humedad, 15% de impurezas, 4% de granos dañados y 5% de granos chupados y partidos. Tampoco se comprará trigo cuyo peso hectolítrico en 250 cc Shoeffler (1/2 litro) sea inferior a 177 gramos, o sea de 70 puntos.

Para todo producto, en cualquiera de los rubros mencionados, existe un precio compensatorio cuando la mercancía ofrece mejores condiciones de las establecidas dentro de los límites de tolerancia sin descuento.

vii. Otras actividades de la agencia: Fuera de las actividades de compra y venta de productos, la agencia ejecuta las siguientes: servicios de sacamiento y limpieza de productos que no necesariamente la agencia compra, educación de los productores en materia de tecnología agrícola y servicios de información de mercados a través de prensa y radio.

viii. Volumen y monto del movimiento de la agencia durante los años 1965, 1966 y 1967

Producto	1965	
	Kilos	Valor
Frijol	1.706.019.5	\$ 5.306.129.33
Mafz amarillo	2.896.563.3	2.664.539.44
Mafz blanco	1.804.010.5	1.660.574.31
Soya	3.684.809.0	4.297.833.25
	1966	
Frijol	196.213	669.106.82
Mafz amarillo	682.561	826.753.98
	1967	
Mafz amarillo	2.085.194	2.476.090.27
Trigo nacional	5.959.75	10.166.63

### III. METODOLOGIA

#### A. HIPOTESIS

La investigación se realizó partiendo del supuesto que los agricultores no utilizan o son muy pocos entre ellos, los que utilizan los servicios del Instituto Nacional de Abastecimiento. Los factores que condicionan la hipótesis planteada tiene su fundamento en las siguientes sugerencias:

- i. La escasez de financiación para el productor agrícola, especialmente para el mediano y pequeño productor, hace pensar que este concurre al servicio de crédito de especulación propiciado por entidades no oficiales, con las cuales comprometen la cosecha a precios por debajo del mínimo que garantiza el Instituto Nacional de Abastecimientos.
- ii. La baja calidad del producto derivado de una agricultura poco tecnificada, hace que buen porcentaje del mismo se rechace por no ajustarse a las condiciones que toleran las normas establecidas en el INA para la recepción del producto. Por ejemplo, el 40% de la papa que el INA pudo haber comprado entre setiembre de 1964 y abril de 1965, no se adquirió por cuanto no cumplía los requisitos mínimos para su comercialización (6). Esta circunstancia hace presumir, que el agricultor que haya pasado por tal experiencia sea renuente a concurrir con su producto al INA por no correr con el riesgo de transportar una mercancía que no sabe si será comprada en dicho instituto y prefiera así, vender a otros compradores.
- iii. Es muy posible que el costo del transporte desde la mayoría de las fincas hasta los puestos de recepción del INA, hagan más conveniente para el productor el vender su producto a puerta de finca por debajo de los precios que el Instituto ofrece.
- iv. Es muy probable que el pequeño y mediano productor, siempre urgidos de dinero, sean más inclinados a aceptar la venta de sus mercancías en operaciones en donde se les pague al contado y en efectivo que aquellas en donde haya tramitación de cheques y ciertos plazos, aun cuando en éstas se ofrezca mejores precios.
- v. Es muy probable que muy buena parte de los pequeños y medianos agricultores, no estén muy bien informados sobre los servicios del INA y por lo tanto no se interesan en concurrir a dicho Instituto.
- vi. Actualmente la capacidad de almacenamiento del INA cubre solo el 10% de la producción de los rubros que atiende. Bajo esta circunstancia es muy probable que muchos productores no encuentren cupo de venta en dicho Instituto y forzosamente tengan que vender a otros compradores a más bajo precio.

#### B. INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION

La investigación se llevó a cabo a través de los siguientes métodos:

- a. Cuestionario estructurado
- b. Entrevistas no estructuradas
- c. Revisión de otras investigaciones.

c. Revisión de otras investigaciones

El tipo de investigación propuesto en este proyecto no se había adelantado hasta ahora sobre el INA. En la revisión de dichas investigaciones aparecen:

1. Estudio de viabilidad del ensanche de la red de almacenamiento del INA (5)
2. Acopio, manipulación y distribución de la papa en la planta de Fontibón del INA (6).

Las investigaciones citadas fueron realizadas por el Instituto Latinoamericano de Mercadeo Agrícola, anotándose de las mismas algunas referencias en este trabajo.

C. SELECCION DE CASOS

1. La investigación se realizó, a través del cuestionario estructurado, mediante el encuestamiento de 100 agricultores escogidos al azar en los municipios de Buga, San Pedro, Guacari y el Nogal, población toda ésta bajo el área de influencia de la agencia del INA que opera en la ciudad de Buga. No se estableció estratificación de la población en atención a características que definan grupos, tales como grande, mediano y pequeño agricultor. Tampoco se tomó un tamaño de muestra determinado para cada uno de los rubros agrícolas de investigación.

La condición de azar en la selección de la muestra no se solicitó a través de técnicas conocidas. Simplemente se recorrieron las áreas indicadas entrevistando aquellos sujetos que ocasionalmente se encontraban en sus parcelas o en sus hogares, procediendo a la toma de datos cuando dichos entrevistados eran productores de los rubros agrícolas que comprende la investigación.

No se fijó un previo número de **itens** para cada una de las áreas estudiadas.

2. Se seleccionaron, para la investigación a través de entrevistas no estructuradas, los siguientes casos: Personal del INA a nivel central, Personal del Ina a nivel de Agencia, Personal técnico adscritos a organismos ligados al agro dentro del área de influencia del INA en la región estudiada, mayoristas, camioneros, tenderos y cooperativas agrícolas.

#### IV. RESULTADOS Y DISCUSION

##### A. PRECIOS

CUADRO No. 1 Comparación entre los precios recibidos por los agricultores en los diferentes rubros y los pagados por el INA

CULTIVOS	Total		Venden a menos		Venden igual		Venden menos		Sin infor-	
	Respuestas		precio q'	INA	precio	INA	precio	INA	mación	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Ajonjolí	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Arroz	7	5.60	1	0.30	2	1.60	4	3.20	-	-
Frijol	21	16.80	2	1.60	-	-	16	12.80	3	2.40
Mafz	50	40.00	11	8.80	-	-	34	27.20	5	4.00
Papa	3	2.40	-	-	-	-	-	-	3	2.40
Tabaco	2	1.60	-	-	-	-	-	-	2	1.60
Trigo	10	8.00	2	1.60	-	-	8	6.40	-	-
Soya	27	21.60	1	0.80	-	-	25	20.00	1	0.80
Sorgo	5	4.00	-	-	-	-	5	4.00	-	-
Totales	125	100.00	17	13.60	2	1.60	92	73.60	14	11.20

Nota: El total de respuestas emanaron de 100 agricultores.

El cuadro No. 1 muestra que un 73% de las respuestas provenientes de los entrevistados, indican que los precios recibidos por la venta de sus productos han estado por encima de los sustentados por el INA, un 13.6% por debajo y un 1.6% al mismo precio.

Dentro del grupo de agricultores que se enfrentaron a un menor precio solo uno conoce al INA, tal situación se presentó, posiblemente, por dos razones fundamentales: 1) reducida área bajo cultivo y 2) baja tecnología aplicada; dando como resultado un producto de baja calidad y seguramente excluido por la clasificación del INA, imposibilitando su compra.

El solo hecho de que el comercio privado esté ofreciendo precios superiores a los mantenidos por el INA no prueba una reacción consecuencial a la competencia que ese instituto ofrece como organismo comprador y por tanto que la situación expuesta es dimanante de la presencia del INA en el área estudiada. Mas adelante se verá que la mayoría de los agricultores desconocen que existen precios de sustentación. Por otra se puede suponer que el INA está cumpliendo positivamente su función de protección a la agricultura mediante la orientación de los precios y consecuente mantenimiento de los ingresos agrícolas dentro de los niveles deseados. Esta situación protectora se estaría cumpliendo indirectamente a través de los mayoristas, molinos e industria como puede verificarse en el cuadro siguiente (No. 2).

CUADRO No. 2 Compradores de la última cosecha obtenida por los agricultores encuestados.

ENTIDADES COMPRADORAS	Total de Respuestas	
	No,	% del tot.
INA	1	0.97
Mayoristas	73	70.87
Molino	17	16.51
Industria	11	10.63
Camionero	1	0.97
Total	103	100.00

Las cifras del Cuadro No. 2 muestran que el 99% de las respuestas provienen de agricultores que acudieron a vender el producto obtenido en su última cosecha a entidades diferentes al INA.

Si se tiene en cuenta que solo el 22% de los agricultores encuestados conocen el mecanismo de compras del INA y el 20% ha realizado transacciones comerciales con éste organismo; el restante porcentaje, que constituye la mayoría, reciben mejores precios aún ignorando los ofrecidos por la mencionada Institución.

Dentro de los 22 agricultores que conocen al INA, 8 mostraron inconformidad con la clasificación aduciendo su inadaptación a las condiciones actuales de la agricultura en la región y los 14 restantes adujeron en torno a los bajos precios pagados por sus productos. A pesar de hacerse clasificación del producto en el momento de comprarlo por parte de todas las entidades interesadas.

Los dos grandes mayoristas que controlan las compras de productos agrícolas en la ciudad de Buga cuentan con laboratorios dotados de la instrumentación necesaria para hacer pruebas de humedad e impurezas. Todo producto que sobrepase los límites establecidos estará sujeto a un descuento, sin establecer bonificaciones para productos con humedad e impurezas por debajo del límite establecido. Los productos que estén por encima de un determinado límite establecido no son adquiridos; al parecer este límite es superior al establecido en las normas de aceptación del INA, por no haberse conocido ningún caso de devolución de productos como ha solido ocurrir con la última Institución.

CUADRO No. 3 Razones aducidas por los encuestados sobre el lugar donde vendieron su última cosecha.

Total Encuest.	Mejores precios.		Comprador mas cercano		Venta rapida		Compromisos adquiridos		No conoce otro comp.		No tiene referenc.	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
100	32	32	21	21	13	13	18	18	15	15	1	1

Los datos que aparecen en el cuadro No. 3 muestran las razones fundamentales aportadas por los agricultores en justificación de su decisión de venta del producto obtenido en la última cosecha. El 32% de los agricultores encuestados ma-

nifestaron que los mayores precios ofrecidos influyeron en la elección del comprador.

El resto de los agricultores (60%) eligió compradores por razones diferentes, como son:

- a. El 21% de los entrevistados acudió al comprador más cercano;
- b. El 13% justificó su decisión de vender por la rapidez de transacción;
- c. El 13% tenía compromisos adquiridos, comprometiendo la cosecha;
- d. El 15% manifestó el desconocimiento de otros compradores.

Con las respuestas obtenidas se puede visualizar las pocas alternativas de venta que tienen los agricultores, constituyéndose en problema la colocación de sus productos.

CUADRO No. 4 Criterio de los agricultores sobre el precio al cual vendieron su última cosecha.

No. de Encuestados	Vendieron al mejor precio		No vendieron al mejor precio		No sabe	
	No.	%	No.	%	No.	%
100	31	31	10	10	9	9

De acuerdo con el cuadro No. 4 el 31% de los agricultores consideran que vendieron su producción al mejor precio existente en el mercado productor. Es lógico pensar que tal resultado solo es indicador de un parecer puramente sugestivo de la mayoría de los encuestados; hemos visto en el cuadro No. 3 que el 67% de los productores conducen sus ventas por motivos distintos al mejor precio, en efecto:

- i. El agricultor que por costumbre, ahorro en transporte, etc. acude al comprador más cercano difícilmente pueda enfrentarse al mejor precio. El 21% de los entrevistados están en tales condiciones.
- ii. Los agricultores que han comprometido sus cosechas, bien por préstamos en efectivo o suministro de insumos, están sometidos prácticamente al precio impuesto por el acreedor. Tenían compromisos adquiridos el 13% de los encuestados.
- iii. El 15% de los agricultores venden sus productos al único comprador conocido. Aunado esto a la poca producción comerciable egresada de pequeñas unidades de explotación, se traduce en una baja fuerza de venta tentándose que aceptar los precios impuestos.
- iv. El 13% de los agricultores fundamentan su decisión de vender a determinada entidad por la rapidez del negocio. Si tal decisión está influenciada, como ocurre generalmente, entre los pequeños agricultores por:
  - a. deudas contraídas para cancelación de créditos;
  - b. Vencimiento del plazo;
  - c. carencia de almacenamiento en la finca, etc.
 Tales circunstancias se constituyen en factores de presión para la aceptación de precios inferiores.



Por tanto, estos grupos de agricultores difícilmente se enfrenten a los mejores precios del mercado.

Formas de Pago

CUADRO No. 5 Formas en que los agricultores recibieron el pago de entidades compradoras. Última cosecha.

Total respuest.	Formas de pago	I N A		Mayorista		Camionero		Molino		Industria		Totales	
		No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
103	Contado	1	0.97	69	66.99	-	-	15	14.56	7	6.79	92	89.32
	Plazo	-	-	2	1.94	-	-	-	-	4	3.88	6	5.82
	Anticipo Cosecha			2	1.94	1	0.97	2	1.94	-	-	5	4.85
	Total											103	100.00

Las cifras del cuadro No. 5 muestran que el 89% de las respuestas coincidieron en recibir el pago al contado. El único individuo que se registró como vendedor del INA, dentro de la muestra, aparece respondiendo que recibió pago de contado. Sobre las características de este solo ítem no pueden hacerse inferencias confiables y por esto mismo los resultados del cuadro en nada ayudan a establecer, con respecto al INA, la forma en que esta entidad verifica sus pagos a los productores. Lo mismo puede decirse con respecto al único individuo registrado como vendedor de su producto a camioneros y quien respondió haber recibido su pago por anticipo de cosecha.

Pensamos que el número de ítems registrados como vendedores a mayoristas, molino e industria respectivamente componen una sub-muestra, dentro de los 100 entrevistados de tamaño confiable, como para hacer inferencias sobre los resultados que aparecen en dicho cuadro. Estos indican los siguientes:

El 94% de las respuestas de quienes vendieron a mayoristas admitieron recibir pago descontado de dicha entidad, 2.50% a plazos y 2.50% en anticipo de cosecha. El 92.35% de las respuestas de quienes vendieron a Molinos admiten que recibieron pagos descontados de dichas entidades y el restante 2.75% que recibieron pagos en anticipo de cosecha; el 57.14% de las respuestas de quienes le vendieron a industrias admitieron recibir pagos de contado de dichas entidades y el restante 42.86% en pagos a plazos. De éstos resultados se infiere: que entre mayoristas, Molinos predomina la forma de pago de contado y que la industria utiliza el pago a plazo y el pago de contado más o menos con la misma frecuencia.

En el supuesto que todos los agricultores conocieran el INA, podrían tener dificultades para tramitar sus ventas dada la condición de espera durante una semana para recibir pago, tal como lo establece y práctica la Institución mencionada. Los problemas financieros y el alto grado de endeudamiento en que generalmente se encuentran los agricultores, demandan el pago al contado y en el momento de entrega del producto.

El 100% de los agricultores encuestados manifestó preferencia por recibir el valor de su producto al contado y al momento de entrega. Mientras que el INA paga en cheques y con el plazo mencionado. Dentro de algunos agricultores analizados como desconocedores de la Institución plantean esos 2 aspectos dentro de las limitaciones confrontadas para venderle.

CUADRO No. 6 Conocedores de las formas de pago de entidades compradoras.

I N A		Mayorista		Camionero		Tendero		Molino		Industria		Total de	
No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	Respuestas
22	14.97	77	52.33	3	2.04	15	10.20	19	12.93	11	7.43	147	100

El cuadro No. 6 muestra el 52% de las respuestas obtenidas en conocimiento de la forma de pago del sector mayorista, el 10% a tenderos, el 7% a Industria y el 15% la del INA. Lógicamente el grupo mayorista es el más conocido y el mayor receptor de productos; este dato está influenciado por el escaso número de encuestados que conocen al INA, por tanto es difícil sacar una relación significativa con el instituto objeto a estudio, en lo que se refiere a la forma de pago, diferente a la anotada en la discusión del último párrafo del cuadro No. 5.

CUADRO No. 7 Facilidades para conseguir transporte

SI		NO		Algunas veces		Totales	
No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
30	35.1	3	3.2	11	11.7	94	100.0

Dentro de la población encuestada; 13% poseen transporte propio y 87 no tienen. En el primer grupo 6 agricultores no necesitan contratar transporte, por tanto el cuadro No. 7 se hizo tomando en cuenta los que necesitan contratarlo. Así vemos que el 35% de los encuestados consiguen transporte con facilidad, pudiéndose considerar tal situación como impeditiva a posibles especulaciones. Además concurre otra circunstancia en favor a los agricultores resultante del buen estado de las carreteras; en tal sentido se obtuvo el siguiente resultado: a) el 37% de los encuestados manifestaron en torno a la bondad de las vías terrestres; b) para el 3% son regulares y, c) el 5% debe traficar carreteras en malas condiciones para llevar su producto al mercado.

CUADRO No. 8 Distancia desde la finca hasta el sitio donde vende el producto en relación con la distante al puesto del INA.

Venden cerca		Venden más lejos		Venden igual distancia		Total de los encuestados	
No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
14	14	13	13	63	63	100	100.0

Las cifras del Cuadro No. 8 demuestran que la mayoría de los agricultores encuestados (63%), venden su producto en la ciudad de Buga, donde precisamente está instalada la agencia de compra del INA.

Dentro de los que venden su producto (13%), en lugares más distantes al de la ciudad de Buga, generalmente lo conducen hasta Cali por razón de percibir mayores

precios. Los restantes (14%) venden su producto a puerta de finca a mayoristas que poseen transporte.

Tal situación comprueba la buena ubicación que tiene la agencia del INA en Buga. Esta condición conduce a pensar que los costos de transporte no influyen en la decisión de los agricultores en vender a otras entidades compradoras.

B: FINANCIACION

CUADRO No. 9 Origen de la financiación recibida por agricultores que conocen y no al INA. Ultima cosecha.

Relación con INA	Encuestados		Respuest.		Caja Agr.		INCORA		AGROREDITO		BANCO		INDUSTRIA		PROPIO	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
que conocen al INA	22	22	25	100	13	52.0	-	-	2	8.0	4	16.0	-	-	6	24.0
que no conocen al INA	78	78	79	100	45	57.0	2	2.5	-	-	-	-	-	-	32	40.5
Totales	100		104		58		2		2		4				38	

Para conformar el cuadro No. 9 se separaron en 2 grupos los agricultores encuestados, los que conocen y no al I.N.A. En base a cada grupo se totalizaron las respuestas con fines exclusivamente de discusión. En tal sentido puede apreciarse que de los 78 agricultores desconocedores del funcionamiento de INA se obtuvieron 79 respuestas, con el siguiente origen del crédito: a) el 57% respondió disfrutar de créditos de la Caja Agraria; b) el 2.5% del INCORA; c) el 40.5% manifestó haber usado capital propio en el financiamiento de sus cosechas. Esta cifra es muy importante, si se tiene en cuenta las siguientes condiciones:

1. La mayoría de los agricultores encuestados producen en fincas pequeñas y con aplicación de una baja tecnología;
2. La producción obtenida bajo las condiciones anteriores difícilmente les permite obtener suficientes ingresos para cubrir los gastos familiares y los que causarán la siembra del próximo año.
3. Los pocos agricultores que por cualquier circunstancia logran obtener ingresos para sufragar gastos familiares y de la futura siembra, seguirán soportando una gran inestabilidad en consideración a la presencia en la agricultura de un año bueno y otro malo, por los múltiples riesgos a que está sujeta.

Los agricultores sumidos en esas situaciones pueden incurrir en:

1. Venta rápida de la escasa producción por asecho de sus acreedores.
2. Vental del producto en el lugar más cercano por carecer de recursos para pagar transporte a un lugar más distante pero con mayores mercados.
3. Someterse a un crédito especulativo, etc.

Estas razones podrían funcionar como dificultad para los agricultores vender al INA, si el mayor porcentaje de la población encuestada conociera dicha institución; pero, en la situación actual presionan en detrimento al recibimiento de mejores precios.

Dentro de los 22 encuestados, conocedores del INA, se obtuvieron 25 respuestas notándose:

1. El 52% respondió tener crédito de la Caja Agraria
2. El 3% de Agrocrédito
3. El 6% de Bancos privados.
4. El 24 % uso capital propio.

El grupo manifestante en este sentido cae igualmente dentro de las situaciones anotadas al tratar sobre los desconocedores del Instituto. Para discutir el sector de usuarios, amerita complementación con el cuadro siguiente.

CUADRO No. 10 Limitaciones del crédito, manifestada por usuarios:

Relación con INA	Encuestados		Total Respuestas		Plazos Cortos		Demora de partidas		Interés elevado		Otros		No corresponden
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	
Conocen al INA	13	36.1	14	34.1	12	29.3	-	-	1	2.4	1	2.4	2
No conocen el INA	23	63.9	27	65.9	16	39.0	5	12.2	-	-	6	14.6	54
<b>Totales</b>	<b>36</b>	<b>100.0</b>	<b>41</b>	<b>100.0</b>	<b>28</b>	<b>68.3</b>	<b>5</b>	<b>12.2</b>	<b>1</b>	<b>2.4</b>	<b>7</b>	<b>17.0</b>	

El cuadro No. 10 se estructuró en base a las preguntas No. 26 y 27, para detectar la posible interferencia del crédito en la posibilidad de una mejor venta de la cosecha y razones aducidas por los usuarios. La columna donde aparece -no corresponde- agrupa a los agricultores que financian la producción con capital propio y los usuarios satisfechos por las condiciones y características del crédito; el primer grupo es más numeroso como puede verse en el Cuadro No. 9.

La discusión del cuadro No. 10 se hará tomando el total de respuestas, en tal sentido el 68% de las respuestas coinciden en el corto plazo para la cancelación del crédito, esto puede afectar al pequeño y mediano agricultor en varios sentidos:

1. Acudir al comprador más cercano, por temor a quedar mal con la Institución financiadora de sus siembras.
2. Acudir al lugar donde la transacción sea rápida, por la urgencia del dinero.
3. Si el periodo de siembra se atrasa, por razones climáticas como generalmente suele ocurrir, el plazo para cancelar el crédito resulta aún más corto, pudiendo los agricultores comprometer sus cosechas para quedar bien con el banco.

Esto último es preocupación fundamental de usuarios de la Caja Agraria donde el mejor aval que pueda tener un agricultor para concederle un préstamo es:

1. Estado de solvencia
2. Puntualidad para el pago.

Por otra parte, el 2% de las respuestas aluden el interés elevado de los créditos agrícolas, tal imagen puede conducir al agricultor a enfrentarse a un crédito de especulación por compromiso de la cosecha, donde no se habla de interés por estar envueltos en la futura operación.

El 12% de las respuestas manifiestan demoras en las entregas de partidas por el organismo bancario, esto podría conducir a las siguientes situaciones:

1. Que el agricultor pierda su cosecha
2. Que adquiriera compromisos con respaldo de la cosecha.

El 17% de las respuestas restantes adujeron entre otras, lo siguiente:

1. Monto muy reducido del crédito
2. Dificil tramitación
3. En casos de emergencia resulta difícil lograr la visita de un funcionario bancario para ordenar una partida que puede ser la salvación de la cosecha.

Todas las razones expuestas como consecuencias de las limitaciones del crédito pasan a ser elementos de peso, ajenos al INA, que perturban su relación con los agricultores concededores de la Institución.

CUADRO No. 11 Superficie cultivada en relación a los encuestados

Superficie cultivada (hectáreas)	Encuestados No.	%
Menos de 5	61	61.0
De 5 a menos de 20	24	24.0
De 20 a 100 has.	13	13.0
Más de 100 has.	2	2.0
T o t a l e s	100	100.0

Según el cuadro No. 11 el 35% de los agricultores entrevistados tienen menos de 20 Has. cultivadas, significando el bajo volumen de operaciones con que cuentan dichas fincas. Es necesario anotar dentro de este grupo, el escaso número de fincas que cuentan con riego. Mientras por el contrario la mayoría de los poseedores de superficies cultivadas superiores a 20 Has. tienen riego.

A nuestra manera de ver, tomando en cuenta la baja tecnología aplicada y la dificultad existente en la financiación, los ingresos obtenidos en el 35% de los encuestados son muy bajos. Si tales agricultores acudieran a vender al Instituto Nacional de Abastecimientos posiblemente no obtengan los beneficios establecidos por el Instituto, por estar desfavorecidos en el cálculo de ingresos a base del costo promedio de producción. Estos elementos contribuyen a que los agricultores se decidan a concurrir al mejor mercado, aún conociendo el INA.

### C. TENENCIA

Dentro de los 100 encuestados, arrojó el siguiente resultado:

1. Propietarios : 68%
2. Arrendatarios : 23%
3. Aparceros : 9%

Dentro de estos resultados es notorio el número de propietarios, siendo un gran aliciente para los agricultores que militan en el grupo.

Dentro de los otros tipos de tenencia aparece el 32% de los entrevistados. Esta inestabilidad unida a otros factores mencionados en párrafos anteriores limitan decisivamente para obtención de mayores ingresos. Dentro de este grupo, aún conociendo al Instituto Nacional de Abastecimientos, difícilmente se acercan a ofrecer su producto por los bajos precios que sostienen.

D. RELACIONES CON EL INA

Dentro de las preguntas que se hicieron para detectar las relaciones existentes entre agricultores y el INA se encontraron los siguientes resultados:

CUADRO No. 12 Relación entre agricultores e INA

Conocen el I.N.A.		Han vendido al INA				Seguirán vendiendo al INA					
		SI		NO		SI		NO		NO SABE	
No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
22	100.0	20	90.9	2	9.1	8	40.0	5	25.0	7	35.0

Solo el 22% de los entrevistados conocen al Instituto Nacional de Abastecimientos, mientras que el 20% ha tenido relaciones comerciales. En base a estos últimos se averiguó la posibilidad de seguir vendiendo al Instituto, obteniéndose los siguientes resultados, mostrados en el Cuadro No. 12:

1. El 40% de los que han negociado con INA piensa seguir vendiéndole
2. El 25% no piensa seguir negociando su producción con el Instituto y,
3. El 35% no tiene una posición definida.

A pesar de la respuesta del aparte (a) solo el 1% de los encuestados acudió a vender su cosecha al INA como puede apreciarse en el Cuadro No. 2. Es difícil llegar a consideraciones definitivas partiendo del Cuadro No. 12 dado el reducido grupo de agricultores que conocen la Institución. Dentro de este grupo se adujeron las siguientes dificultades, que privan en la decisión de vender al INA:

1. El INA sustenta bajos precios en sus compras
2. La clasificación no es adecuada para el tipo de agricultura imperante en la zona.

Piensan en la estricta rigidez de la clasificación por los castigos sufridos en transacciones efectuadas. Por otra parte es necesario anotar la imagen viciada que tienen algunos agricultores sobre la Institución a pesar de no haber negociado nunca con ella.

Además de las respuestas anteriores, 5 de los entrevistados se manifestaron de acuerdo con la clasificación hecha por el INA, justificándola por la efectuada entre mayoristas; para este 5% los precios son la principal limitación.

## V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### A. INHERENTES AL INA

1. El INA es un organismo desconocido por la mayoría de los agricultores. Para resolver esta situación recomendamos que dicha Institución debe iniciar una intensa campaña de divulgación sobre los servicios que presta.

Esta campaña de información debe mantenerla el Instituto de un modo permanente hasta tanto el organismo sea lo suficientemente conocido, cuestión que puede detectarse por medio de una evaluación posterior.

2. La mayoría de los agricultores no están informados de los precios existentes en el mercado. Recomendamos que el INA debe enfrentarse a esta situación mediante una intensa campaña de información de precios, diaria o semanal, en épocas que sean más perentorias para los agricultores.

3. Los agricultores prefieren que el pago de sus productos se realice al momento de la entrega aún ante la alternativa de mejores precios que contemplan pagos diferidos. Ante este problema el INA debe adoptar el sistema de pago de dinero en efectivo, eliminando la forma de pago en cheques al que rechusa el agricultor por considerar demoroso en su tramitación, y al momento de recibir el producto.

4. Consideramos que la planta de silos en Buga esta estratégicamente situada, no presentándose dificultades de acceso. Sin embargo convendría ubicar puntos de compras en aquellos sitios más alejados con el objeto de aliviar a los agricultores del pago del transporte.

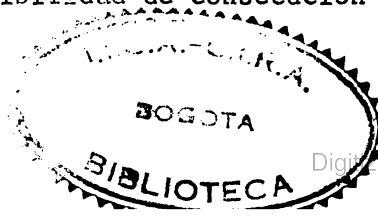
5. La clasificación establecida por el Instituto Nacional de Abastecimientos está afectando la decisión de los agricultores para venderle su producto. Se considera que los productores no están acostumbrados a descuentos de acuerdo con el grado de calidad de su producto y esto hace, como se ha visto, que la mayor parte de ellos venda al comercio privado que en general ofrece un precio más bajo pero standar para las partidas no calificadas.

Para evitar tales dificultades puede ser aconsejable anunciar un precio base de adquisición para una calidad media aceptable que corresponda a la mayoría de las entregas de los productores en pequeña escala y hacer dentro de este patrón ofertas de primas para calidades superiores y hacer deducciones para calidades inferiores. Con este sistema de precios la mayoría de los productores obtendrían el precio base sin deducciones, lo que elimina la incertidumbre acerca del precio que se va a recibir y la desconfianza del método seguido para calcularlo. Concientemente sugerimos que el precio de sustentación se base en el tope mínimo de la escala dentro de la cual se hacen deducciones; así quedarían dos alternativas:

- a. Rechazar el producto
- b. Establecer bonificaciones para productos que ofrezcan mejores condiciones.

### B. AJENOS AL INA

6. La carencia, inoportunidad, insuficiencia y altos intereses de que adolece el crédito agrícola limita la posibilidad de consecución de mejores precios en el mercado.



7. La mayoría de los agricultores dependen de una parcela de tan reducido tamaño que no permite una escala de operaciones que provea ingresos adecuados.

8. El grado tecnológico aplicado en la agricultura práctica, por la mayoría de los entrevistados, es de bajo nivel.

9. La mayoría de los agricultores no poseen transporte propio pero su contratación es fácil. De todos modos esto implica una reducción en los ingresos de los agricultores.

Las conclusiones anotadas como ajenas al INA privan al agricultor para constituirse en beneficiarios de los servicios del INA, compete al Estado resolver tales problemas a través de los organismos competentes.



TABULACION

1. Fué necesario codificar las preguntas Nos. 5, 19, 22, 24, 28 y 31.
2. Se prescindió de la tabulación de las preguntas Nos. 20, 21 y 22, por cuanto las cuotas de fomento a lo cual se refieren no solo se descuentan a través del INA sino también a través del comercio privado.
3. Para la tabulación de la pregunta No. 3 se procedió a la codificación de precios mayores, menores e iguales que los precios de sustentación ofrecidos por el INA en los rubros agrícolas correspondientes.
4. Debido a la diversidad de datos encontrados en la pregunta No. 13 se prescindió de su tabulación ya que por la razón antes dicha no se encontró una codificación consistente.

La dificultad de tabular alguna pregunta y la prescindencia de otras se debió al hecho de que no hubo sondeo de prueba sobre la idoneidad de la encuesta utilizada como instrumento de investigación.

/lfa.

./.

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA - IICA-CIRA

ENCUESTA A NIVEL DE AGRICULTORES

Nombre del agricultor \_\_\_\_\_ Encuesta No. \_\_\_\_\_

Nombre de la finca \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_

Municipio \_\_\_\_\_ Vereda \_\_\_\_\_ Encuestador \_\_\_\_\_

I. GENERALIDADES

1. Tipo de tenencia:

\_\_\_\_\_ Propietario \_\_\_\_\_ Arrendatario

\_\_\_\_\_ Aparcero \_\_\_\_\_ Ocupante

2.

Cultivos	Superficie Has.	Variedad	Cosecha mes	Venta mes	Producción Kgs.
Ajonjolí					
Arroz					
Frijol					
Mafz					
Papa					
Tabaco					
Trigo					
Soya					
Sorgo					

II. FORMA DE PAGO Y PRECIOS

3. Qué precio recibió Ud. por su producto en la última cosecha:

Cultivo	Unds.	INA Prec. Cant.	Mayorista Prec. Cant.	Camionero Prec. Cant.	Tendero Prec. Cant.	Molino Prec. Cant.	Otros Prec. Cant.
Ajonjolí							
Arroz							
Frijol							
Mafz							
Papa							
Tabaco							
Trigo							
Soya							
Sorgo							

4. Qué precio le parece más favorable \_\_\_\_\_

5. Por qué vende dónde vende? \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_



13. Cómo y cuánto paga Ud. por transportar su producto:

FORMA	E N T I D A D E S											
	INA		Mayorista		Camionero		Tendero		Molino		Otros	
	Cómo	Cuánto	Cómo	Cuánto	Cómo	Cuánto	Cómo	Cuánto	Cómo	Cuánto	Cómo	Cuánto
Contrato												
Ton. Km.												
Distancia												
Adición por espera												
Otros												

En caso de no tener transporte para trasladar su producto al mercado.

14. Consigue transporte con facilidad? .....

Si ( ) No ( ) Algunas veces ( )

15. Qué distancia hay desde su finca al puesto de compra más cercano del INA?

\_\_\_\_\_ Km. \_\_\_\_\_ Horas

16. Qué distancia hay desde su finca al sitio donde Ud. vende su producto?

\_\_\_\_\_ Kms. \_\_\_\_\_ Horas

17. Podría Ud. vender sus productos en sitio más cercano?

Si ( ) No ( ) No sabe ( )

18. En caso afirmativo, por qué no vende allí? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

19. Estado de las vías de comunicación:

Buenas \_\_\_\_\_ Regulares \_\_\_\_\_ Malas \_\_\_\_\_

20. Está afectada su decisión de vender al INA por el impuesto o cuotas de fo  
mento que hacen en la compra de sus productos?

Si ( ) No ( )

21. Vendería Ud. al INA si no existiera tal descuento?

Si ( ) No ( )

22. En caso negativo, Por qué? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

III. CLASIFICACION

23. Cree Ud. que la clasificación que se hace en el INA es justa?

Si ( ) No ( )

24. Cualquiera que sea la respuesta, por qué? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

25. Está afectada su decisión de vender al INA por la clasificación existente:  
Si ( ) No ( )

IV. FINANCIACION

26. Recibe Ud. financiación:  
a) Oficial: Caja Agraria \_\_\_\_\_ INCORA \_\_\_\_\_ AGROREDITO \_\_\_\_\_  
b) Privado: Banco \_\_\_\_\_ INDUSTRIA \_\_\_\_\_ PROPIO \_\_\_\_\_

27. El crédito limita su posibilidad de una mejor venta:  
Si ( ) No ( )

28. En caso afirmativo, Por qué? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

V. RELACIONES CON EL INA

29. Ha vendido Ud. al INA alguna vez:  
Si ( ) No ( ) No conoce ( )

30. En caso afirmativo, seguirá Ud. vendiendo al INA?  
Si ( ) No ( ) No sabe ( )

31. Por qué? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

OBSERVACIONES: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

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

1. INSTITUTO NACIONAL DE ABASTECIMIENTOS, Estatutos, Bogotá, Colombia, 1958
2. FAO - Exámen de los problemas relacionados con las medidas de sustentación y estabilización de precios agrícolas, Roma, 1950
3. \_\_\_\_\_, Gufa de Mercado No. 5. Creación y funcionamiento de la Junta de Mercadeo Agrícola.
4. \_\_\_\_\_, Organización y funcionamiento del Instituto Nacional de Abastecimientos (INA) como regulador oficial del Mercadeo Agrícola de Colombia. Mimeografiado, 1966
5. ILMA - Estudio de Viabilidad para el ensanche de almacenamiento para granos del INA, 1964
6. \_\_\_\_\_, Acopio, Manipulación y Distribución de la papa en la planta de Fcn-tibón del INA, 1965
7. MARHAMA VICTORIO, Política Económica de los países subdesarrollados, Madrid, 1962.
8. SHICKELE, RAINER, Política Agrícola, Fondo de Cultura Económica. México, 1960.
9. SCHULTZ, THEODOLE, La Organización Económica de la Agricultura, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 1957.

./.