

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA
I I C A
PROYECTO DE DESARROLLO AGRICOLA
NORTE DE CHUQUISACA

Centro Interamericano de
Documentación e
Información Agrícola

2 9 OCT 1992

IICA - CIDIA

ESTUDIO SOBRE COMERCIALIZACION
DE CEBADA EN EL AREA DEL
PROYECTO NORTE DE CHUQUISACA

Estudio elaborado bajo los términos
del convenio de IICA y CORDECH para
el Programa de Capacitación y
Asistencia Técnica al Proyecto Norte
de Chuquisaca.

IICA
72
59860

Sucre, Octubre de 1989

00006426

1100
472
IS CSO

1100 - 1100

PARTICIPANTES

Participaron en la ejecución del presente estudio:

Diseño de la metodología y de los cuestionarios del estudio de campo; elaboración del informe final y supervisión general de la investigación: Lic. Gilberto Mendoza, Especialista en Comercialización Agrícola de la Oficina del IICA - Bolivia.

Realización de las encuestas de campo en el área rural del Proyecto y en los centros de Consumo: Sres. Valeriano Tarifa y Enrique Mir.

Tabulación de los datos y elaboración de preinforme: Sr. Valeriano Tarifa y Srta. Rishela Durán.

Trabajo Secretarial: Sra. Teresa S. de Cuestas

Impresión de documentos: Sr. Estanislao Laura

ooo 0 ooo

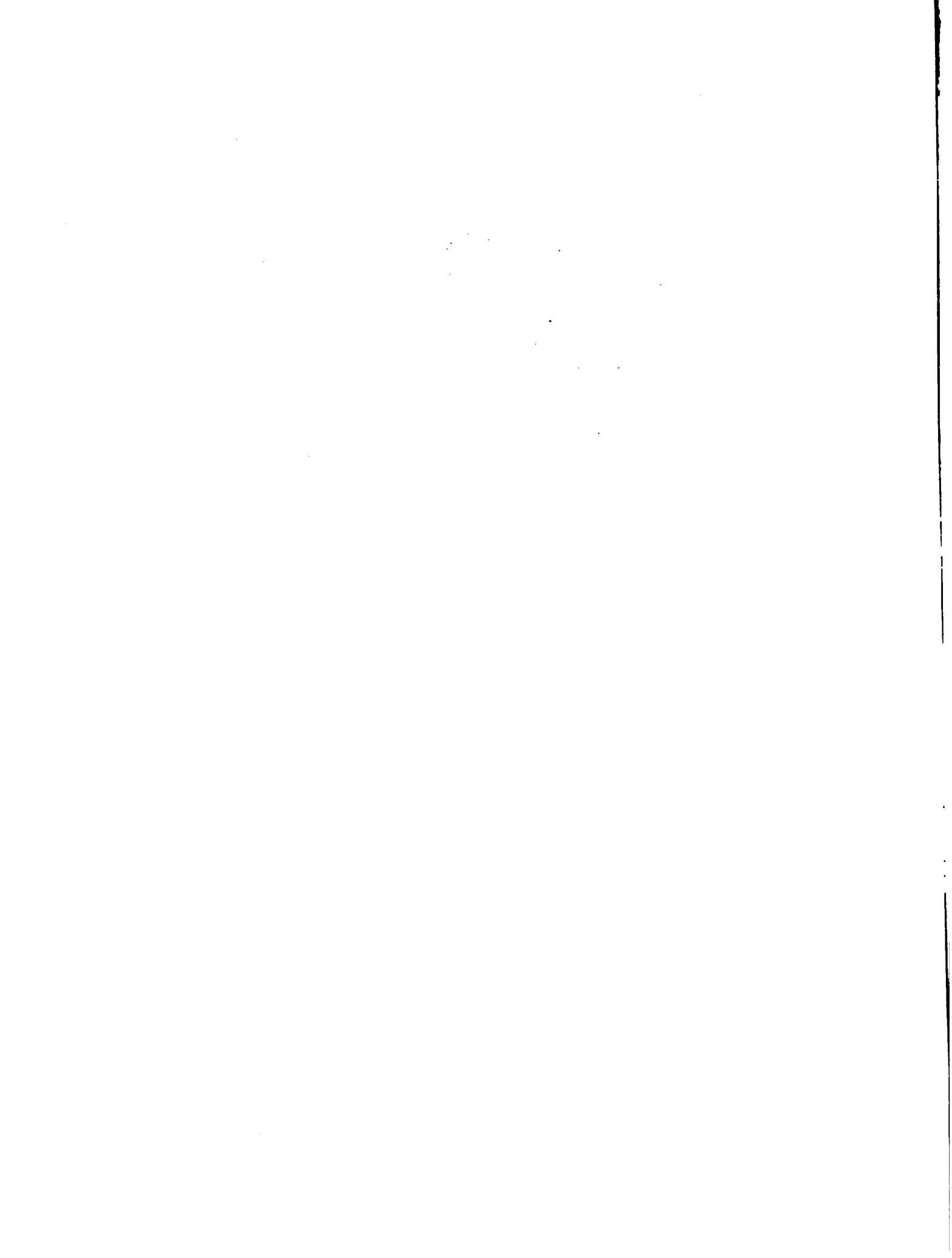
I N D I C E

	<u>Pág.</u>
1. METODOLOGIA	1
2. ASPECTOS DE PRODUCCION	3
2.1 Areas de cultivo y rendimientos	3
2.2 Variedades cultivadas	9
2.3 Epocas de cosecha	10
3. COMERCIALIZACION DE LA CEBADA	11
3.1 Destino de la producción	11
3.2 Precio de venta de la cebada	12
3.3 Epoca de venta de la cebada	15
3.4 Clientes para la venta y sistema de pago	16
3.5 Costos de transporte y tiempo para la venta	18
3.6 Almacenamiento de la cebada	19
3.7 Problemas de comercialización	24
3.8 Crédito e insumos	27
3.9 Asistencia Técnica	28
4. ANALISIS GENERAL DE LA COMERCIALIZACION DE LA CEBADA	30
4.1 Canales de comercialización	30



	<u>Pág.</u>
5. PERFIL ECONOMICO DEL CULTIVO DE LA CEBADA	34
6. CONCLUSIONES	35

ooo 0 ooo

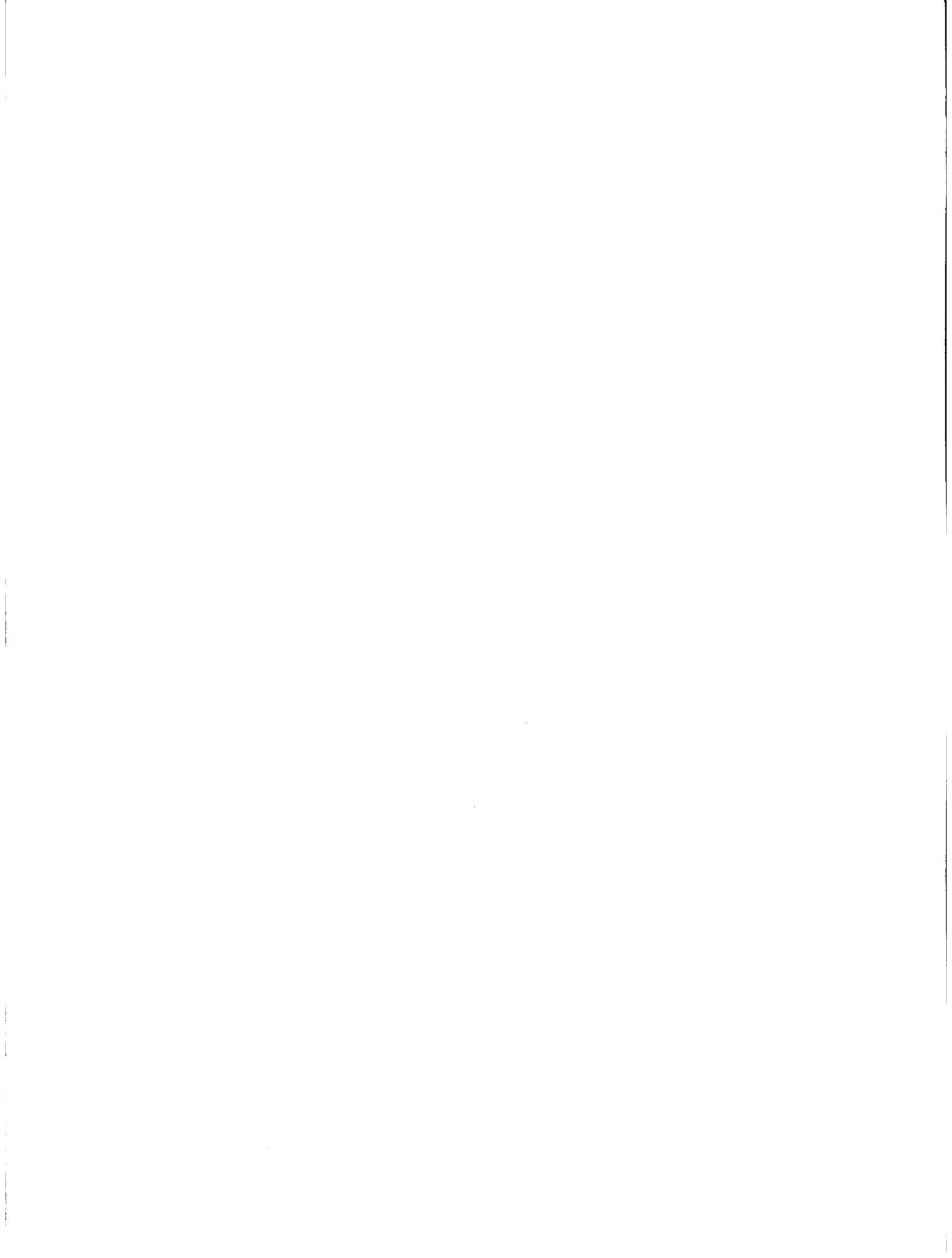


INDICE DE CUADROS

		<u>Pág.</u>
CUADRO No. 1	Distribución del área cultivada de cebada, utilización de semilla y rendimientos del cultivo en el área del Proyecto.	3
CUADRO No. 2	Distribución del área cultivada de cebada, utilización de semilla y rendimientos del cultivo en la Provincia Zudañez	5
CUADRO No. 3	Distribución de la densidad de semilla de cebada y rendimientos de la cosecha en la Prov. Zudañez	6
CUADRO No. 4	Distribución de los rendimientos por Ha. de cebada en la Provincia Zudañez	6
CUADRO No. 5	Distribución del área cultivada de cebada, utilización semilla y rendimientos en la Prov. Yamparaez	7
CUADRO No. 6	Distribución de la densidad de semilla de cebada por ha. y rendimientos de cosecha Prov. Yamparaez	8
CUADRO No. 7	Distribución de los rendimientos por Ha. de cebada en la Provincia Yamparaez	8
CUADRO No. 8	Distribución por zonas de la producción de cebada cultivada en la Provincia de Zudañez	9
CUADRO No. 9	Variedades de cebada cultivadas en el área del Proyecto	9
CUADRO No. 10	Epocas de cosecha de la cebada cultivada en el área del Proyecto	10
CUADRO No. 11	Destino de la cosecha de cebada por los productores del área del Proyecto	11

		<u>Pág.</u>
CUADRO No. 12	Precio recibido por los productores de cebada de la Prov. Zudañez	12
CUADRO No. 13	Precio recibido por los productores de cebada de la Provincia Yamparaez	13
CUADRO No. 14	Lugar de venta de la cebada de las Provincias Zudañez y Yamparaez	13
CUADRO No. 15	Epocas de venta de la cebada en las Provincias de Zudañez y Yamparaez	15
CUADRO No. 16	Clientes para la venta de la cebada de las Provincias Zudañez y Yamparaez	16
CUADRO No. 17	Preferencia por vender la cebada al mismo cliente en el área del Proyecto Norte de Chuquisaca.	16
CUADRO No. 18	Clientes con los cuales repiten ventas los productores de cebada del área del Proyecto Norte de Chuquisaca	17
CUADRO No. 19	Costos de transporte y tiempo de transporte y de venta de la cebada en la Provincia Yamparaez	18
CUADRO No. 20	Almacenaje de la cebada para la venta en el área del Proyecto	19
CUADRO No. 21	Motivaciones de los productores de cebada para almacenar con fines de venta posterior	20
CUADRO No. 22	Tiempo de almacenaje de la cebada con fines de venta en el área del Proyecto.	20
CUADRO No. 23	Resultados del almacenaje de cebada del área del Proyecto en cuanto al precio	21

CUADRO No. 24	Resultados respecto del precio antes y después de almacenar la cebada en la Provincia de Zudañez	22
CUADRO No. 25	Resultados respecto del precio antes y después de almacenar la cebada en la Provincia de Yamparaez	23
CUADRO No. 26	Problemas que afrontaron los productores de cebada en el área del Proyecto.	23
CUADRO No. 27	Problemas de comercialización de los productores de cebada en el área del Proyecto	24
CUADRO No. 28	Opiniones sobre el precio de la cebada en el área del Proyecto	26
CUADRO No. 29	Crédito recibido por los productores de cebada del área del Proyecto	27
CUADRO No. 30	Utilización de pesticidas por los productores de cebada en el área del Proyecto	28
CUADRO No. 31	Asistencia técnica recibida por los productores de cebada del área del Proyecto	28



1. METODOLOGIA

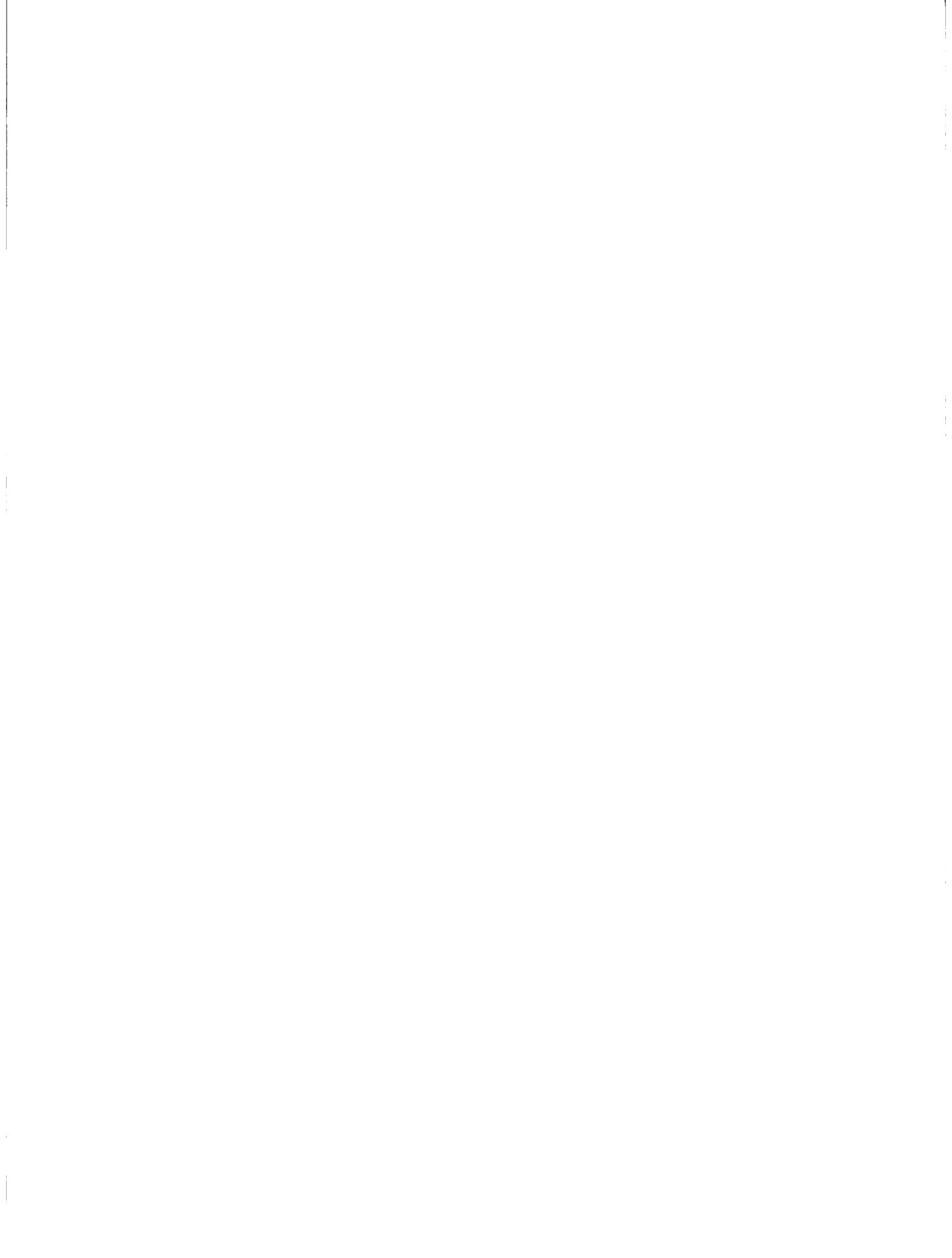
El presente estudio se basa en investigación directa a dos niveles:

- a) Del productor mediante encuestas hechas en el campo, visitando a los productores en sus fincas.
- b) De intermediarios mediante encuestas hechas en el área rural y urbana de los mercados de Sucre, Santa Cruz, La Paz y Cochabamba.

También se acudió a información secundaria obtenida en fuentes de investigación y de estadísticas tales como MACA, IBTA, GTZ y otras que se citan en el documento.

Para el estudio de b) se realizaron 45 encuestas a diversos niveles de intermediación. Para el nivel a) se llevó a cabo un total de 27 encuestas en el área rural, según la siguiente distribución:

1.	<u>Provincia Zudañez</u>	<u>No. Encuestas</u>
	<u>Zona VII</u>	
	San Jancinto	2
	Pila Torres	3
	Candelaria	<u>1</u>
	Sub Total Zona VII	6
	<u>Zona VIII</u>	<u>No. Encuestas</u>
	Zudañez	1
	Cabra Cancha	2
	Santa Elena	<u>1</u>
	Subtotal Zona VIII	4



Zona IX

Huaylla Pampa	1
Tomoroco	<u>2</u>
Subtotal Zona IX	3

TOTAL PROVINCIA ZUDAÑEZ	13
	=====

2. Provincia Yamparaez No. EncuestasZona I

Potolo (Prov. Oropeza)	<u>1</u>
------------------------	----------

Zona IV

Sorojchi	1
La Cienega	1
Sirichaca	3
Pampa Yampara	1
Kirahuani	1
Poco Poco (B.Saavedra-Potosí)	<u>1</u>
Subtotal Zona IV	8

Zona V

Pampa Lupiara	2
Rincón Lupiara	1
Quiscoli	4
Lajas 2	<u>2</u>
Subtotal Zona V	9

Zona VI

Cororo	1
--------	---

TOTAL PROVINCIA YAMPARAEZ	14
	=====

TOTAL GENERAL DE ENCUESTAS	27
	=====

2. ASPECTOS DE PRODUCCION

2.1 Areas de cultivo y rendimientos

El resumen general del cultivo de cebada según la muestra de 32 productores que señaló el Capítulo 1 es el siguiente:

CUADRO No. 1 Distribución del área cultivada de cebada, utilización de semilla y rendimientos del cultivo en el área del Proyecto Norte de Chuquisaca - Cosecha 1988 - 89

Intervalos de área Has	Area En- cuesta Has	Product.		Semilla qq		Cosecha qq	
		No.	%	Total qq/ ha	To- tal	% qq ha	
0,25 - 0,80	2,05	6	19	6,8	3,3	81	7 39
0,81 - 1,35	12,0	12	37	22,0	2	267	22 22,2
1,36 - 1,90	4,5	3	9	8,5	2	103	9 23
1,91 - 2,45	12,0	6	19	20,7	2	340	29 28
2,46 y más	17,0	5	16	39,5	2,3	388,7	33 23
T o t a l	47,55	32	100	97,5	2,0	1179,7	100 25

Fuente: Encuestas de este estudio

Se obtiene del anterior cuadro, en relación con el cultivo de la cebada en toda el área del Proyecto:

- El 56% de los productores, que representan el 29,5% del área encuestada, cultivan menos de 1,35 hectáreas cada uno y suman el 29% de la cosecha.
- El promedio aritmético del área cultivada es 1,46 has. por productor, pero la frecuencia modal representativa es un promedio de 1 ha. por cultivador (37% de casos).

- La escala más pequeña de productores, los que cultivan por debajo de 0,80 Has. cada uno, son el 19% de la muestra, suman el 4,3% del área encuestada y reúnen el 7% de la cosecha de cebada.

- En el intervalo de productores más grandes, los que cultivan por encima de 2,45 hectáreas se halla el 16% de los productores, el 36% del área encuestada y el 33% de la cosecha (388,7 qq. del total de 1.197,7 qq. de la muestra).

- Productores que cultivan por encima de 1,91 has. son el 35% de casos, el 61 del área encuestada y el 62% de la cosecha.

- La densidad de siembra es de 2,05 qq. por Ha. con máximo de 3,3 qq/ha. en el intervalo de pequeños cultivos.

- El rendimiento medio es de 25 qq/ha. con mínimo de 22 y máximo de 39 qq/ha. Los productores más pequeños obtienen los mayores rendimientos por hectárea (39 qq.). También se observa que los cultivos más pequeños tienen mayor densidad de semilla por Ha.

- Comparando con el cultivo de trigo, los cultivos de cebada son de mayor tamaño y más parejos los rendimientos en cada intervalo de área.

Los datos globales del cuadro No. 1 se confrontan con la información de cada provincia, como se observará a continuación:



CUADRO No. 2 Distribución del área cultivada de cebada, utilización de semilla y rendimientos del cultivo en la Provincia de Zudañez Cosecha 1988 - 89

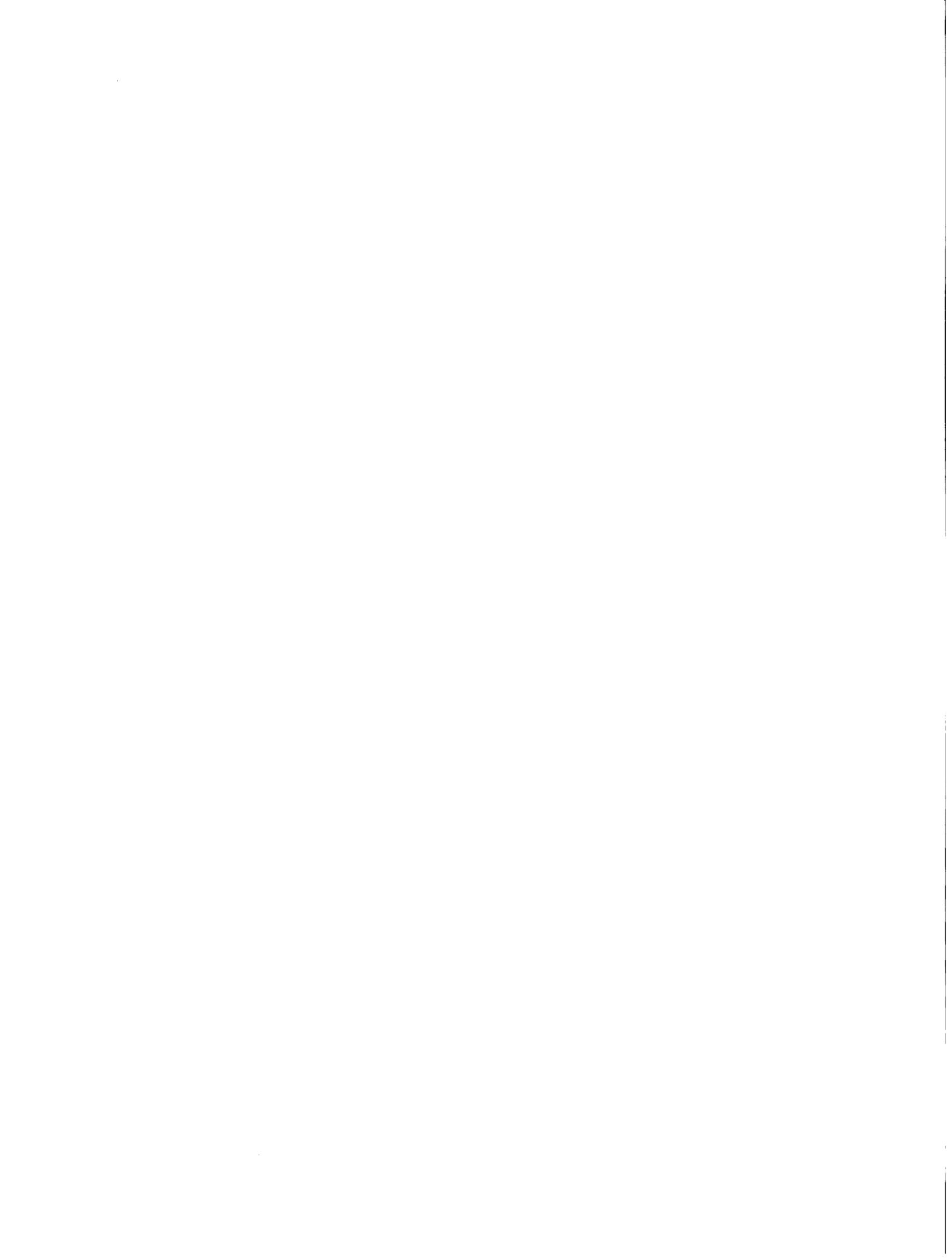
Intérvalos de área Has	Area En-cuesta Has	Product.		Semilla qq		Cosecha qq		
		No.	%	Total	qq/ha	To-tal	% qq ha	
0,25 - 0,80	0,5	1	10	1,0	2,0	20	5 40,0	
0,81 - 1,35	4,0	4	40	8,0	2,0	85	22 21,3	
1,36 - 1,90	3,0	2	20	5,5	1,83	63	16 21,0	
1,91 - 2,45	2,0	1	10	4,0	2,0	55	14 27,5	
2,46 y más	8,0	2	20	12,25	1,53	168,7	43 21,2	
T o t a l		17,5	10	100	30,75	1,76	391,7	100 22,4

Fuente: Encuestas de este estudio

La muestra de este estudio consideró a Zudañez con 13 encuestas, pero el cuadro No 2 se elaboró con 10 entrevistas, excluyendo 3 productores por las siguientes razones: a) 2 por bajo rendimiento (10 qq/ha); b) por muy alto rendimiento (52 qq./ha.)

Comparando los datos de Zudañez con los del consolidado de las provincias (Cuadro No. 1), se puede concluir que esta provincia registra indicadores de menor densidad de uso de semilla por ha. especialmente en los cultivos grandes (promedio de cultivos grandes de 1,53 qq/ha., frente al promedio provincial de 1,76 y al promedio general de 2,0 qq/ha.). En Zudañez los rendimientos por Ha. de la cebada son algo inferiores al promedio general del área del Proyecto: 22,4 contra 25 qq/ha.

Mayor información provincial sobre uso de semilla y rendimientos por ha. en la Provincia, aparece a continuación:



CUADRO No. 3 Distribución de la densidad de semilla de cebada por Ha. y rendimientos de la cosecha en Zudañez 1988 - 89 -muestra de 13 casos-

Intervalos de Semilla qq/ha	Productores		Semilla qq		Cosecha qq	
	No.	%	Total	Prom Ha	Total	Por Ha
Menos de 1,00	-	-	-	-	-	-
1,00 - 2,50	12	92	36	1,76	421,7	20,6
Más de 2,50	1	8	1,3	5,2	13,0	52,0
Total	13	100	37,3	1,8	434,7	20,95

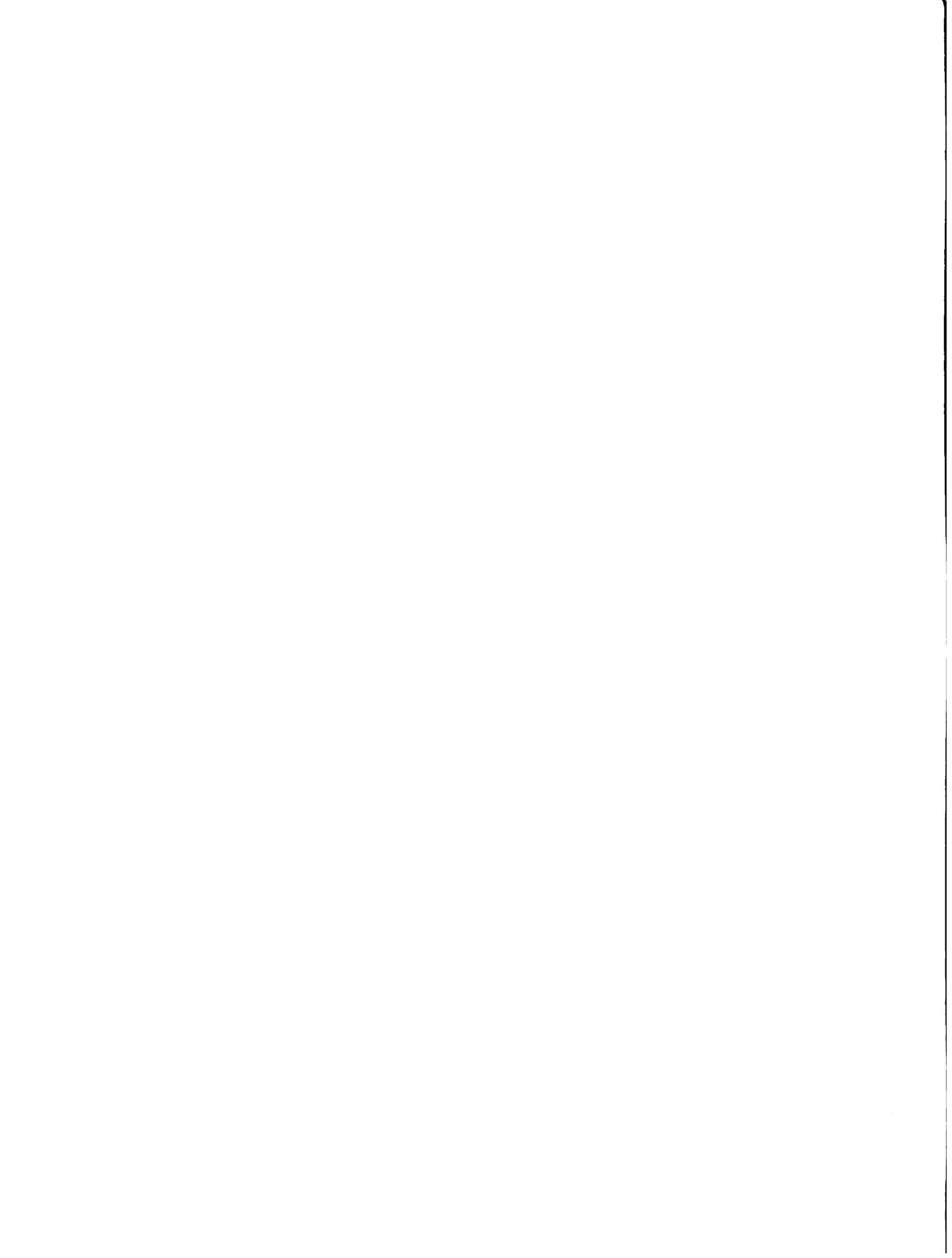
Fuente: Encuestas de este estudio

La mayoría de los productores aplica entre 1 y 2,5 qq/ha de semilla y tiene rendimientos de 21 qq/ha. Se observa que a mayor densidad de uso de semilla, mayor es el rendimiento, pero el estrato superior de uso de semilla (más de 2,5 qq/ ha.) sólo está representado por un productor.

CUADRO No. 4 Distribución de los rendimientos por Ha. de cebada en la Provincia Zudañez- muestra de 13 casos-

Intervalos rendimientos qq/ha	Productores		Total Has	Cosecha qq		
	No.	%		Total	%	qq/ha
Menos de 15,00	2	15	3,0	30,0	7	10,0
15,01 - 40,00	10	77	17,5	391,7	90	22,4
Más de 40,00	1	8	0,25	13,0	3	52,0
Total	13	100	20,75	434,7	100	20,95

Fuente: Encuestas de este estudio



CUADRO No. 5 Distribución del área cultivada de cebada, utilización de semilla y rendimientos del cultivo en la Provincia de Yamparaez. Cosecha 1988 - 89 - muestra de 11 casos -

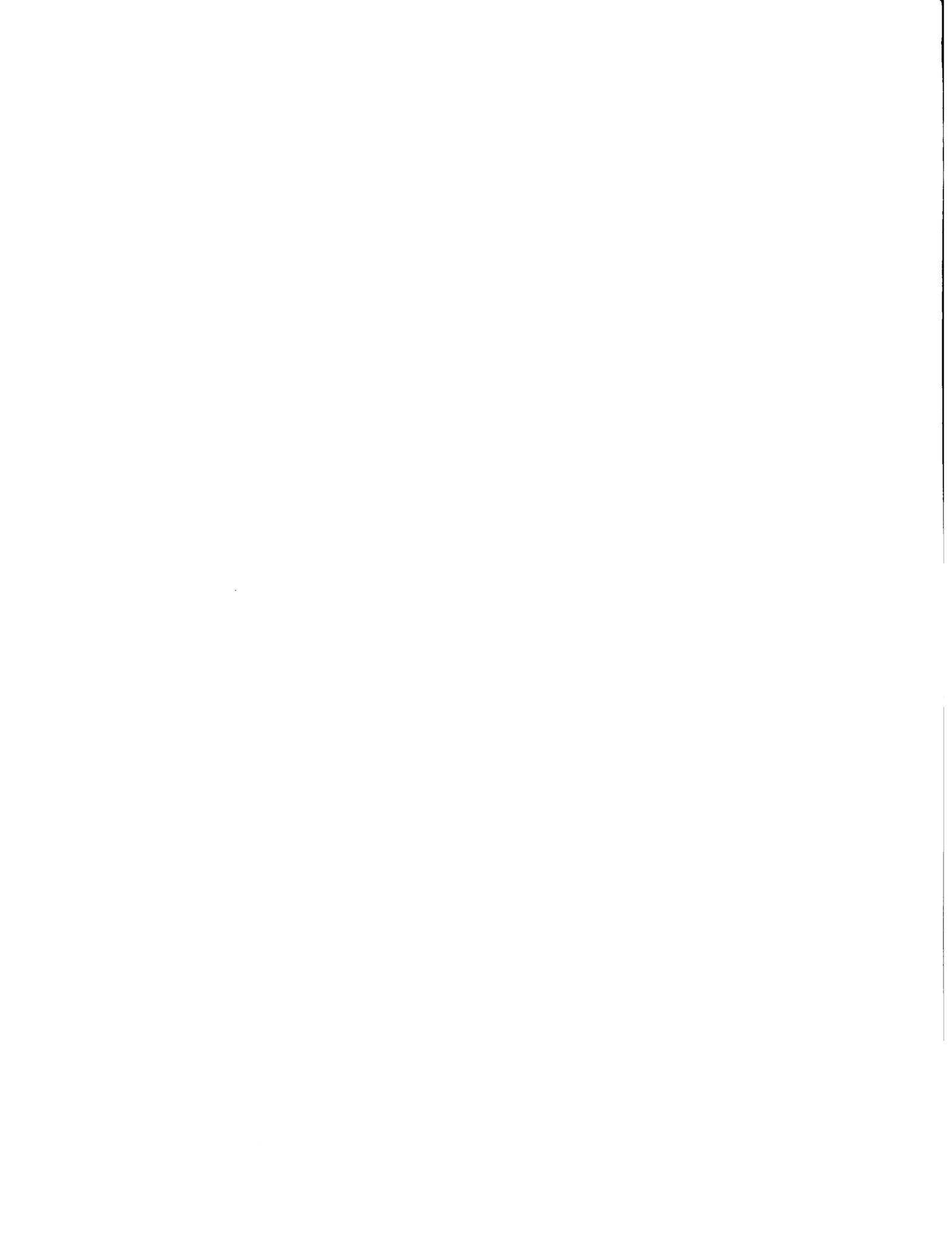
Intérvalos de área Has	Area En-cuesta Has	Product.		Semilla qq		Cosecha qq	
		No.	%	Total	qq/ha	Total	% qq/ha
0,25 - 0,80	-	-	-	-	-	-	-
0,81 - 1,35	6,0	6	55	10,0	1,67	160	37
1,36 - 1,90	1,5	1	9	3,0	2,00	40	9
1,91 - 2,45	4,0	2	18	7,7	1,92	113	26
Más de 2,45	6,0	2	8	9,0	1,50	120	28
T o t a l	17,5	11	100	29,7	1,70	433	100

Fuente: Encuestas de este estudio

La encuesta de Yamparaez comprendió a 19 productores de cebada, pero para elaborar el cuadro No. 5 sólo se trabajó con 11 casos, excluyendo 8 por: a) 2 por alto rendimiento (56 y 70 qq/ha); b) 2 por bajo rendimiento (6,1 y 12 qq/ha) y c) 4 por alta densidad de siembra (3,3; 4 y 6 qq/ha).

En esta provincia no existen cultivos de cebada por debajo de 0,80 Has (en la muestra); el 55% de los productores cultiva entre 0,81 y 1,35 has. lo cual representa el 30% del área y el 46% de la cosecha.

Los productores grandes (más de 1,9 Has). que son el 26% de casos cultivan el 57% del área y producen el 54% de la cosecha. El promedio de densidad de siembra en esta provincia (1,7 qq.) es algo inferior a la media general y los rendimientos por Ha. son casi iguales (25 qq/ha.)



CUADRO No. 6 Distribución de la densidad de semilla de cebada por Ha. y rendimiento de la cosecha en Yamparaez 1988 - 89 -muestra de 19 casos-

Intérvalos de Semilla qq/ha	Productores		Semilla qq		Cosecha qq	
	No.	%	Total	Prom Ha	Total	Por Ha
Menos de 1,00	1	5	1,0	0,5	12,2	6,1
1,00 - 2,50	14	74	37,2	1,8	599,0	28,9
Más de 2,50	4	21	22,0	5,4	134,0	33,1
Total	19	100	60,2	2,3	745,2	28,0

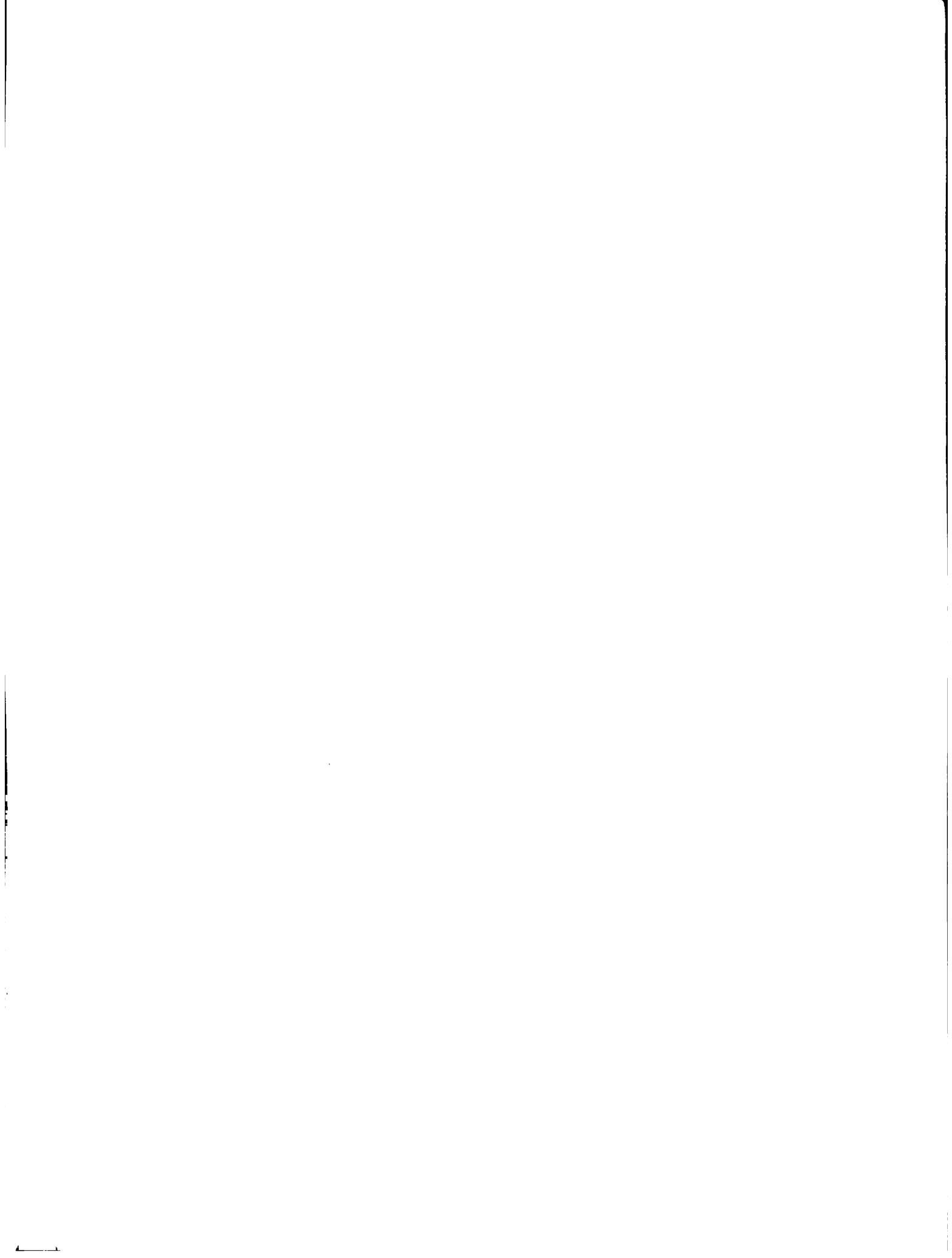
Fuente: Encuestas de este estudio

CUADRO No. 7 Distribución de los rendimientos por Ha. de cebada en la Provincia Yamparaez- muestra de 19 casos-

Intérvalos rendimientos qq/ha	Productores		Total Has	Cosecha qq		
	No.	%		Total	%	qq/ha
Menos de 15,00	2	11	3,0	24,2	3	8,01
10,00 - 40,00	15	78	21,55	567,0	76	26,3
Más de 40,00	2	11	2,25	154,0	21	68,4
Total	19	100	26,80	745,2	100	28,0

Fuente: Encuestas de este estudio

La información de Yamparaez cuadros 6 y 7 registra indicadores de uso de semilla por ha. y rendimientos de cosecha levemente superiores a Zudañez y al promedio global del cuadro No. 1. Alguna diferencia de los datos de los cuadros 6 y 7 con el cuadro No. 5 se debe a que en los primeros se emplea la muestra de 19 casos, incluyendo datos extremos en tanto que en la tabla No. 5 se trabaja con 11 casos "normales".



CUADRO No. 8 Distribución por zonas de la producción de cebada cultivada en la Provincia de Zudañez -Cosecha 1988 - 89 -muestra de 13 casos-

Z o n a	Productores		C o s e c h a	
	No.	%	qq	%
VII (Pila Torres S. Jacinto, Candalaria)	6	46	238,7	55
VIII (Zudañez, Cabra Cancha, Santa Elena)	4	31	143	33
IX (Tomoroco, Hayylla Pampa)	3	23	53	12
T o t a l	13	100	434,7	100

Fuente: Encuestas de este estudio

2.2 Variedades Cultivadas

CUADRO No. 9 Variedades de cebada cultivadas en el Área del Proyecto -No. Productores-

Variedades	Zudañez		Yamparaez	
	No.	%	No.	%
Criolla	1	8	1	5
Zapata	5	38	9	48
Greeñon	3	23	8	42
Otros	4	31	1	5
T o t a l	13	100	19	100

Fuente: Encuestas de este estudio

En el término "otros" de Zudañez se incluyen las variedades Quilmes (2 casos) y otras malteras no

especificadas; igualmente en Yamparaez se refiere a malteras.

Sobresalen las variedades malteras Zapata y Greeñon en ambas provincias. El resumen de la utilización de variedades en las dos provincias es el siguiente:

	<u>No. Productores</u>	<u>%</u>
Criolla	2	6
Zapata	14	44
Greeñon	11	34
Otros	<u>5</u>	<u>16</u>
	32	100

Las malteras principales suman el 78% de los cultivos, aunque en "otros" hay también malteras, como el caso de la variedad Quilmes de reciente introducción (hay 3 casos de esta variedad entre 32 cultivos).

2.3 Epocas de cosecha

CUADRO No. 10 Epocas de cosecha de la cebada cultivada en el área del Proyecto Norte de Chuquisaca Cosecha 1988 - 89. -No. de productores-

Epoca de cosecha	<u>Zudañez</u>		<u>Yamparaez</u>	
	No.	%	No.	%
Mayo	3	16	3	23
Junio	12	63	8	62
Julio	4	21	2	15
<u>T o t a l</u>	<u>19</u>	<u>100</u>	<u>13</u>	<u>100</u>

Fuente: Encuestas de este estudio



Sobresale el mes de Junio en la cosecha de la mayor parte de los productores de las tres Provincias.

3. COMERCIALIZACION DE LA CEBADA

3.1 Destino de la producción

Los productores de las dos Provincias en estudio destinan la cosecha para los siguientes objetivos:

CUADRO No. 11 Destino de la cosecha de cebada por los productores del área del Proyecto Norte de Chuquisaca -qq de la encuesta-

Destino de la Cosecha	Zudañez		Yamparaez	
	Total qq	%	Total qq	%
Vendida	220,1	51	396,0	53
Venta posterior	100,0	23	249,75	33,5
Autoconsumo y Semilla	101,6	23,5	97,25	13
Otros	11,0	2,5	2,0	0,5
T o t a l	432,7	100	745,0	100

Fuente: Encuestas de este estudio

A la fecha de la encuesta (Julio/89) quedaba una parte de la cosecha sin vender; es la que se clasifica como "venta posterior". En el grupo "otros" de Zudañez que comprende 11 qq., se destinarán 7 qq. para pagar semilla y úrea recibida en crédito al inicio de la cosecha; los restantes 4 qq. constituyen la suma de descuentos por impurezas hechas por Cervecería Boliviana Nacional al recibir cebada variedad Quilmes.



Los productores de la muestra en Zudañez almacenan cebada en un 85% para autoconsumo y semilla, el 15% restante vendió toda su producción (se trataba de variedad Quilmes). En esta Provincia un solo productor procesó cebada (2 qq.) para hacer pito y chicha para su consumo. En la muestra de Yamparaez nadie procesó.

En Yamparaez, en "otros" se refiere a cebada destinada para devolución por concepto de semilla suministrada por Cervecería Boliviana Nacional. El 84 % de los productores almacenó cebada para semilla, consumo y venta posterior; el 16% vendió toda su producción sin reservar alguna parte.

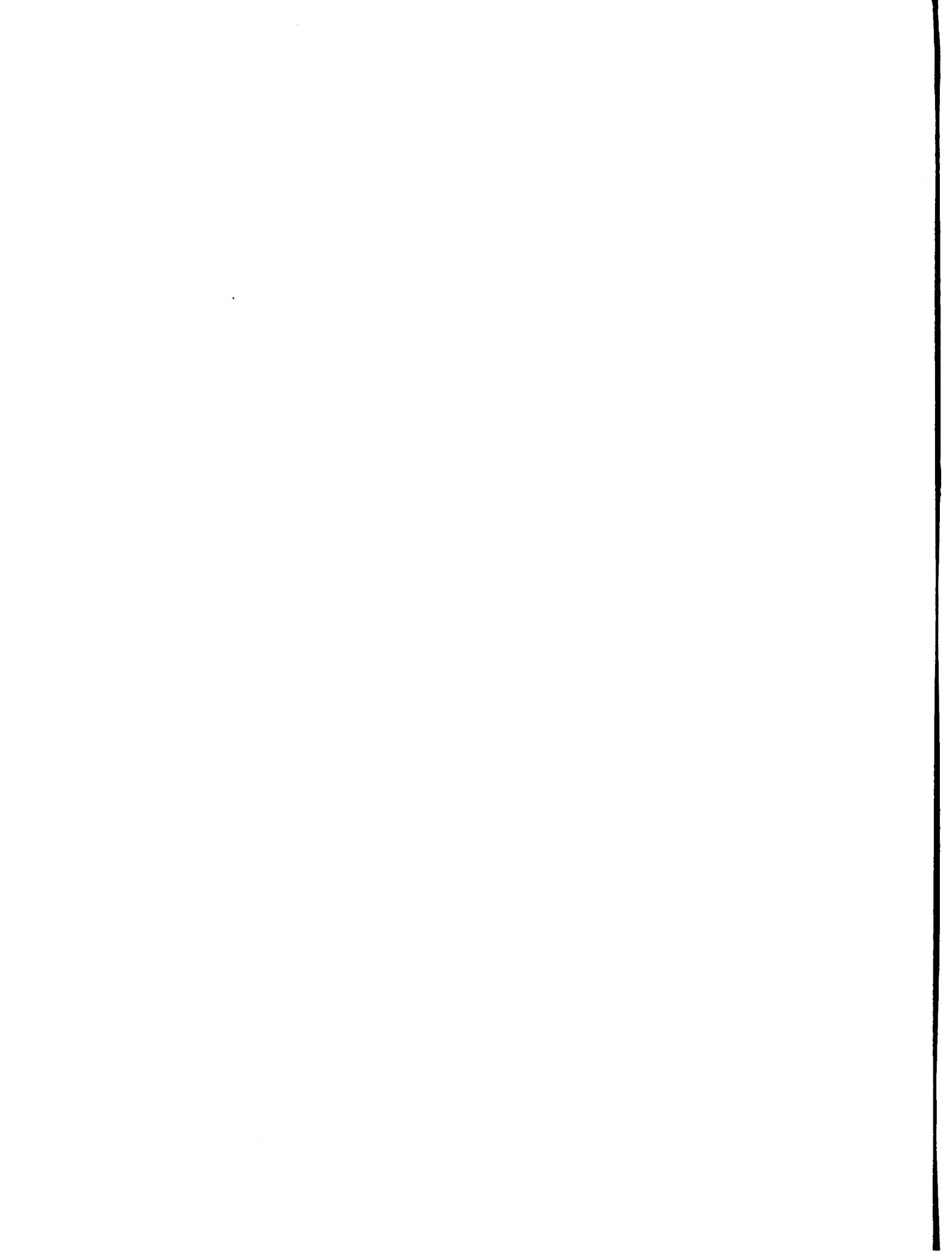
3.2 Precio de venta de la cebada

CUADRO No. 12 Precio recibido por los productores de cebada de la Provincia de Zudañez - 1989

Intérvalo Precios Bs/qq	Precio Modal clase Bs/qq	Productores		qq.por clase	
		No.	%	Total	%
12,00 - 14,00	12 y 14	2	17	3,1	2
14,01 - 16,00	16	4	33	60	27
16.01 - 18,00	17	4	33	55	25
18,01 - 20,00	-	-	-	-	-
20,01 y más	34	2	17	102	46
T o t a l	18,75 prom.	12	100	220,1	100

Fuente: Encuestas de este estudio

Los precios modales (o más frecuentes) de la cebada en la Provincia de Zudañez fueron Bs 16 y 17 por qq. con un promedio provincial de Bs 18,75 qq.



CUADRO No. 13 Precio recibido por los productores de la cebada de la Provincia de Yamparaez-1989

Intérvalo Precios Bs/qq	Precio Modal clase Bs/qq	Productores		qq.por clase	
		No.	%	Total	%
12,00 - 14,00	14	1	5	8	2
14,01 - 16,00	16	3	16	12	3
16,01 - 18,00	18	10	52	161	41
18,01 - 20,00	20	2	11	22	5
20,01 - 22,00	22	3	16	192	49
T o t a l	18,2 prom.	19	100	395	100

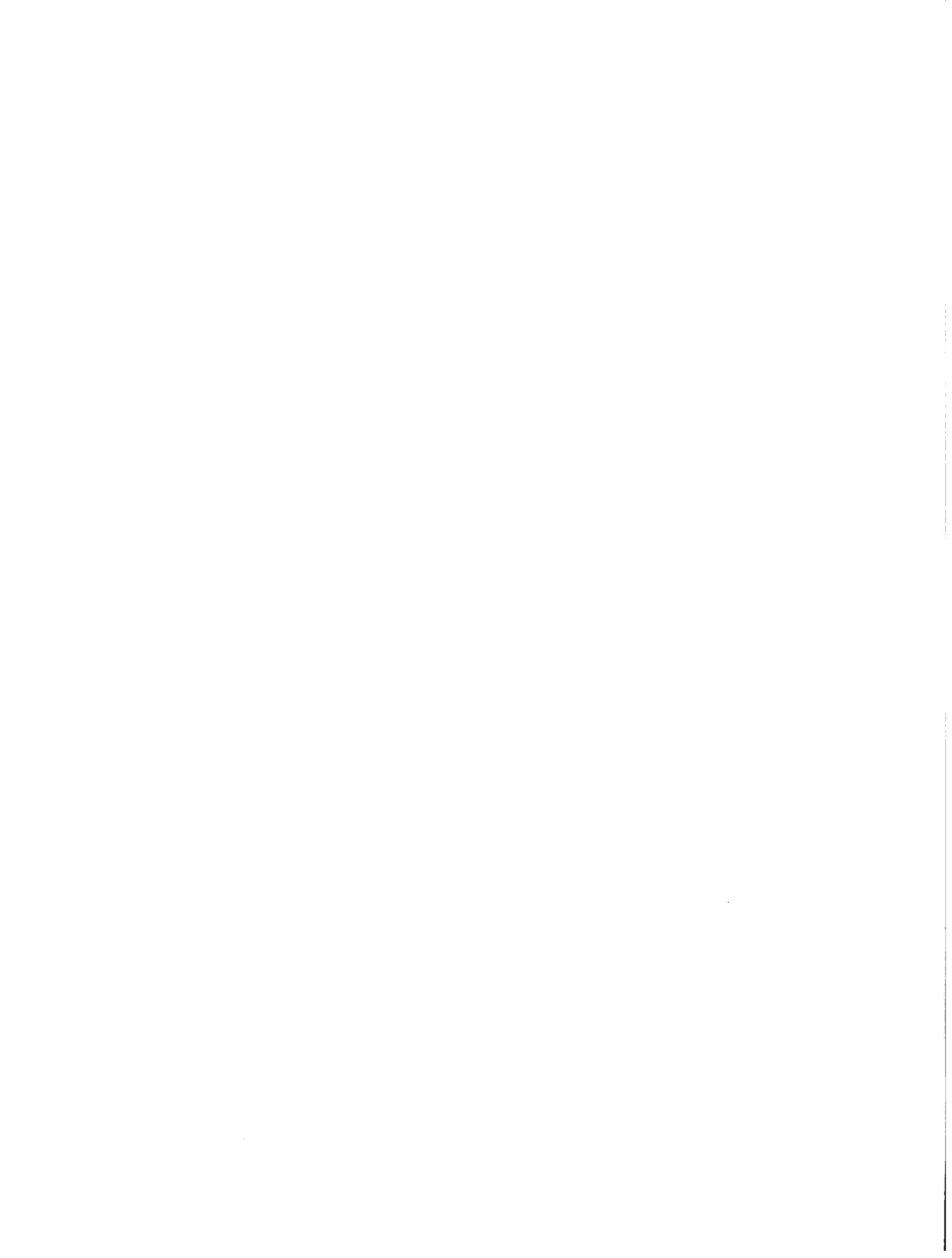
Fuente: Encuestas de este estudio

La modal provincial fue de 18 qq/ha. y el promedio 18,2 Bs/qq. precios que afectaron al 52% de los productores que habían vendido a la fecha de la encuesta (más de la mitad de la cebada); a ese precio se vendió el 41% de la cebada que había sido llevada al mercado hasta Julio/89. El precio más alto logrado en la Provincia Yamparaez fue de Bs 22/qq. y lo alcanzó el 16% de los productores y el 49% de la cebada vendida hasta Julio 19/89.

CUADRO No. 14 Lugar de venta de la cebada de las Provincias de Zudañez y Yamparaez -% Productores-

Lugar de venta	Zudañez		Yamparaez	
	No.	%	No.	%
En la finca (en el lugar)	7	58	9	47
Pueblo cercano	3	25	2	10
En Sucre	2	17	8	43
T o t a l	12	100	19	100

Fuente: Encuestas de este estudio

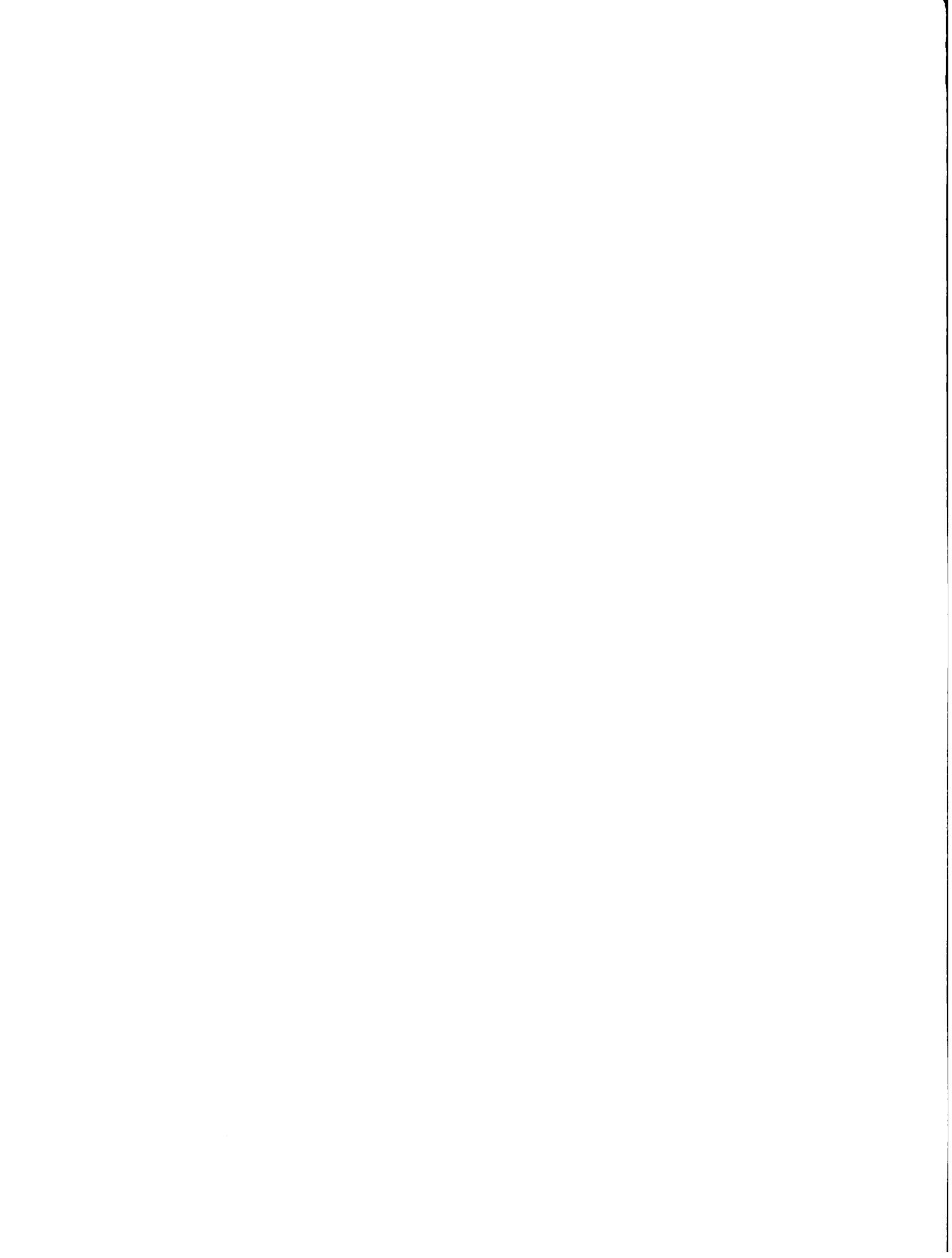


En Zudañez, la venta en la finca (en el lugar) se encontró que el único comprador es el camionero que usualmente paga entre Bs 16 y 18 por qq., el precio promedio registrado en la encuesta que pagó el camionero en finca en la provincia fue de Bs 16,65 qq. Como "pueblo cercano" se anotaron Zudañez, Presto y Tarabuco y en estas localidades la cebada fue vendida a consumidores, minoristas y acopiadores o rescatistas, a precio medio provincial de Bs 14 qq. (al consumidor se vendió a Bs 3.00 por arroba, sólo cebada criolla).

Dos productores de la muestra de Zudañez que llevaron a Sucre entregaron a la Cervecería Boliviana Nacional y obtuvieron Bs 34/qq. por la variedad Quilmes, que se recibieron con destino a semilla y no a procesamiento. Un productor de la muestra de Zudañez no ha vendido ninguna proporción de su cosecha, por esperar mejor precio; espera comercializar con el mejor postor, entregando a camioneros en el lugar.

En Yamparaez los precios puestos "en la finca" variaron de 16 a 17 Bs/qq. por parte de camioneros, este fue el precio para fincas alejadas de Tarabuco; para fincas cercanas se pagó Bs 18 qq. El promedio del precio en finca fue Bs 17/qq.

Las ventas en la Cervecería Boliviana Nacional tienen precio definido que se perfecciona cuando se analiza la calidad del grano (impurezas, peso hectolítrico y otros factores) y fluctúa entre 18 y 22 Bs/qq.



La cebada entregada se recibe y pesa en valores brutos, que luego se descuentan por impurezas que a veces varían entre 5 y 10%, considerado excesivo por los productores. Tampoco agrada a estos el análisis de peso hectolítrico.

En Tarabuco, centro comercial de Yamparaez el intermediario acopiador paga usualmente 18 Bs/qq. el análisis de calidad lo realiza "al ojo" y también por conocimiento de la procedencia de la cebada, lo cual le da una idea de la calidad.

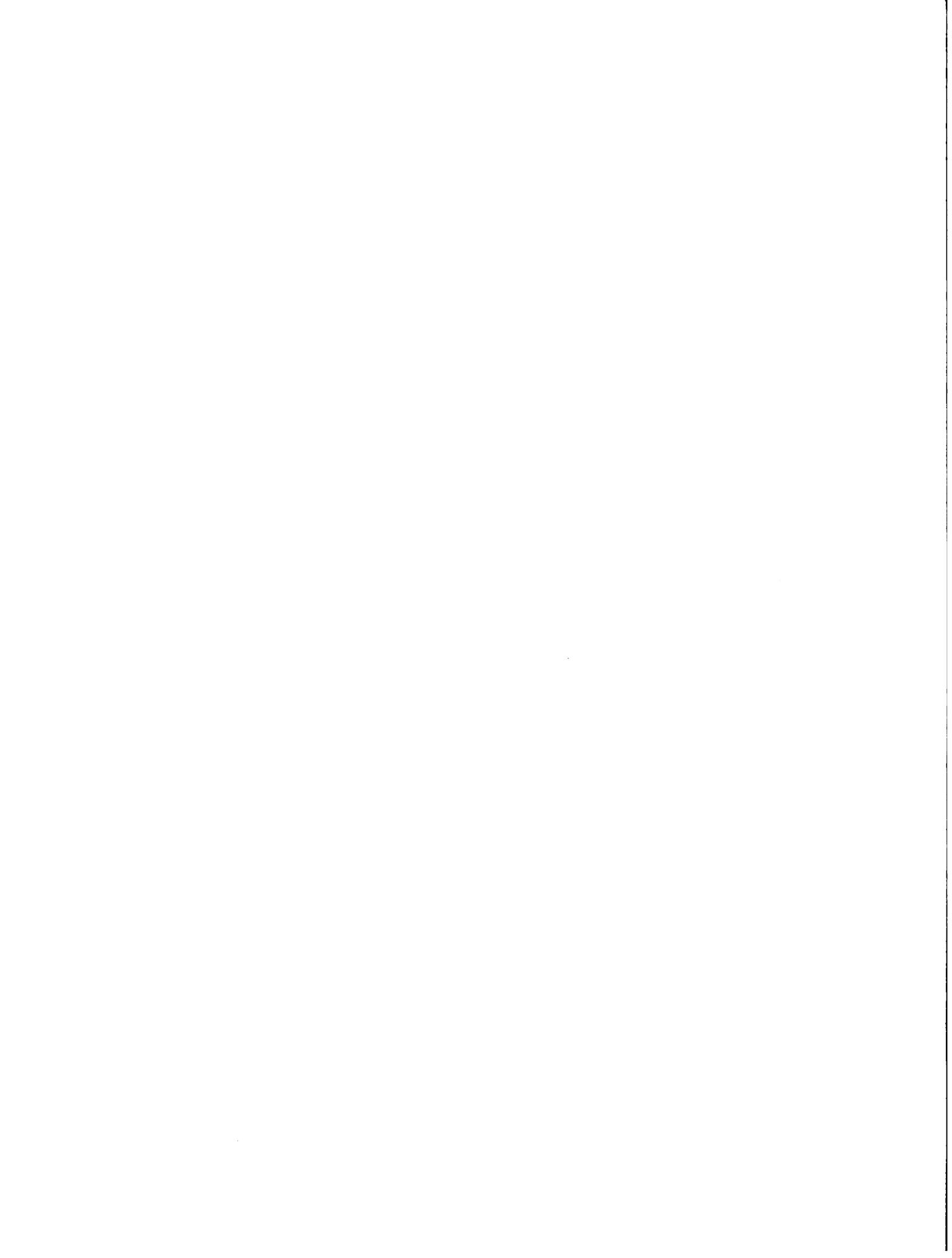
3.3 Epoca de venta de la cebada

CUADRO No. 15 Epocas de venta de la cebada en las Provincias de Zudañez y Yamparaez -% productores-

Epocas de venta	Zudañez %	Yamparaez %
Abril - Junio	17	21
Julio - Septiembre	83	74
Octubre - Diciembre	-	5
T o t a l	100	100

Fuente: Encuestas de este estudio

La mayor parte vende entre Julio y Septiembre en ambas provincias, pero comienzan a vender desde Abril. Estos datos no informan sobre la cebada almacenada y sin vender aún (cuadro No. 11). Alguna información, sobre venta posterior a Julio (fecha de la encuesta) corresponde a la comercialización hecha en 1988.



3.4 Clientes para la venta y sistema de pago

CUADRO No. 16 Clientes para la venta de cebada de las Provincias de Zudañez y Yamparaez -% productores-

A quién vendió la cebada	Zudañez %	Yamparaez %
Camionero-acopiador	67	48
C.B.N.	17	42
Minorista	8	-
Consumidor	8	-
Productor	-	10
T o t a l	100	100

Fuente: Encuestas de este estudio

En ambas provincias sobresale la venta al camionero-acopiador, en segundo lugar a la Cervecería Boliviana Nacional, siendo Yamparaez la Provincia que más vende a esta industria. En Yamparaez se registró una venta a un productor (para semilla).

CUADRO No. 17 Preferencia por vender la cebada al mismo cliente en el área del Proyecto Norte de Chuquisaca -% de entrevistas-

Vende al mismo cliente	Zudañez		Yamparaez	
	No.	%	No.	%
Sí	4	33	8	42
No	8	67	11	58
T o t a l	12	100	19	100

Fuente: Encuestas de este estudio

Los productores que vendieron al mismo cliente se relacionan con los siguientes canales de comercialización:

CUADRO No. 18 Clientes con los cuales repiten ventas los productores de cebada del área del Proyecto Norte de Chuquisaca -% de productores que venden siempre al mismo cliente-

Cliente pre-ferido	Zudañez %	Yamparaez %
C.B.N.	50	62,5
Camionero	25	12,5
Acopiador	25	25,0
T o t a l	100	100

La explicación dada por los productores de Yamparaez para esta relación permanente con sus clientes fue la siguiente:

Los que venden al mismo camionero lo hacen porque es el único comprador del lugar. En Tarabuco, dos productores (de ocho) venden al acopiador porque es el único comprador y además paga mejor.

En Zudañez, se vende al camionero por ser conocido; los que venden al acopiador (en Tarabuco) lo hacen porque consideran que paga el mejor precio. En esta Provincia, 2 productores entre 12 vendieron a la Cervecería Boliviana Nacional; para cultivar la cebada hicieron un contrato mediante el cual la industria suministró semilla variedad Quilmes con destino a la reproducción (a un productor le



dió además 1 qq. úrea) y el compromiso de los productores consistió en vender a la Cervecería Boliviana Nacional toda la producción (el precio de venta para ambos fue Bs 34/qq. contra un promedio provincial de Bs 18,75 qq., según el cuadro No. 12). Estos productores desean seguir vendiendo a la Cervecería Boliviana Nacional pues consideran conveniente este acuerdo.

En Yamparaez 8 agricultores entre 19 vendió la cebada a la Cervecería Boliviana Nacional (42% de los casos); lo hacen porque consideran que es el único cliente seguro. De los 8 productores, 7 entregaron la cebada en forma directa a la industria y el otro por medio de un agente que tenía un convenio con la industria mediante el cual recibió semilla (sin abonos ni pesticidas). Indica que le resultó favorable el convenio por la seguridad en la venta.

3.5 Costos de transporte y tiempo para la venta

CUADRO No. 19 Costos de transporte y tiempo de transporte y de venta de la cebada en la Provincia de Yamparaez

<u>Distancia</u> <u>Origen - Destino</u>	<u>Flete</u> <u>Bs/qq</u>	<u>Tiempo</u> <u>Transp.</u>	<u>Tiempo</u> <u>Venta</u>	<u>Cantidad</u> <u>Vendida qq</u>
Potolo - Sucre	4,0	5 hrs.	2 días	8
Cienaga - Sucre	1,5	2 "	4 hrs.	20
Sirichaca-Sucre	1,0	2 "	6 "	7
P.Yampara - Sucre	2,0	1 "	6 "	12
Kirahuani-Sucre	1,0	2 "	6 "	40
Poco Poco -Sucre	2,5	4 "	3 "	12
P. Lupiara-Sucre	2,0	6 "	2 días	144
<u>Promedio</u>	<u>2,0</u>	<u>3,2hrs.</u>	<u>4,3 qq/hora</u>	

Fuente: Encuestas de este estudio

El promedio costo del flete en Yamparaez es de 2,0 Bs por qq. con mínimo de 1,0 y máximo de 4,0 comparado el flete promedio, con el precio promedio de venta de la cebada en la Provincia (Bs 18,2 por qq. Ver cuadro No. 13), el costo de transporte representa el 11% sobre el precio de venta. El flete más bajo, de Bs 1/qq. representa el 5,5 sobre precio de venta y a su vez el flete mayor de Bs 4/qq. equivale el 22% en relación con el precio promedio de venta. El costo de transporte es un item importante en los costos totales (producción y comercialización) que afrontan los productores de cebada.

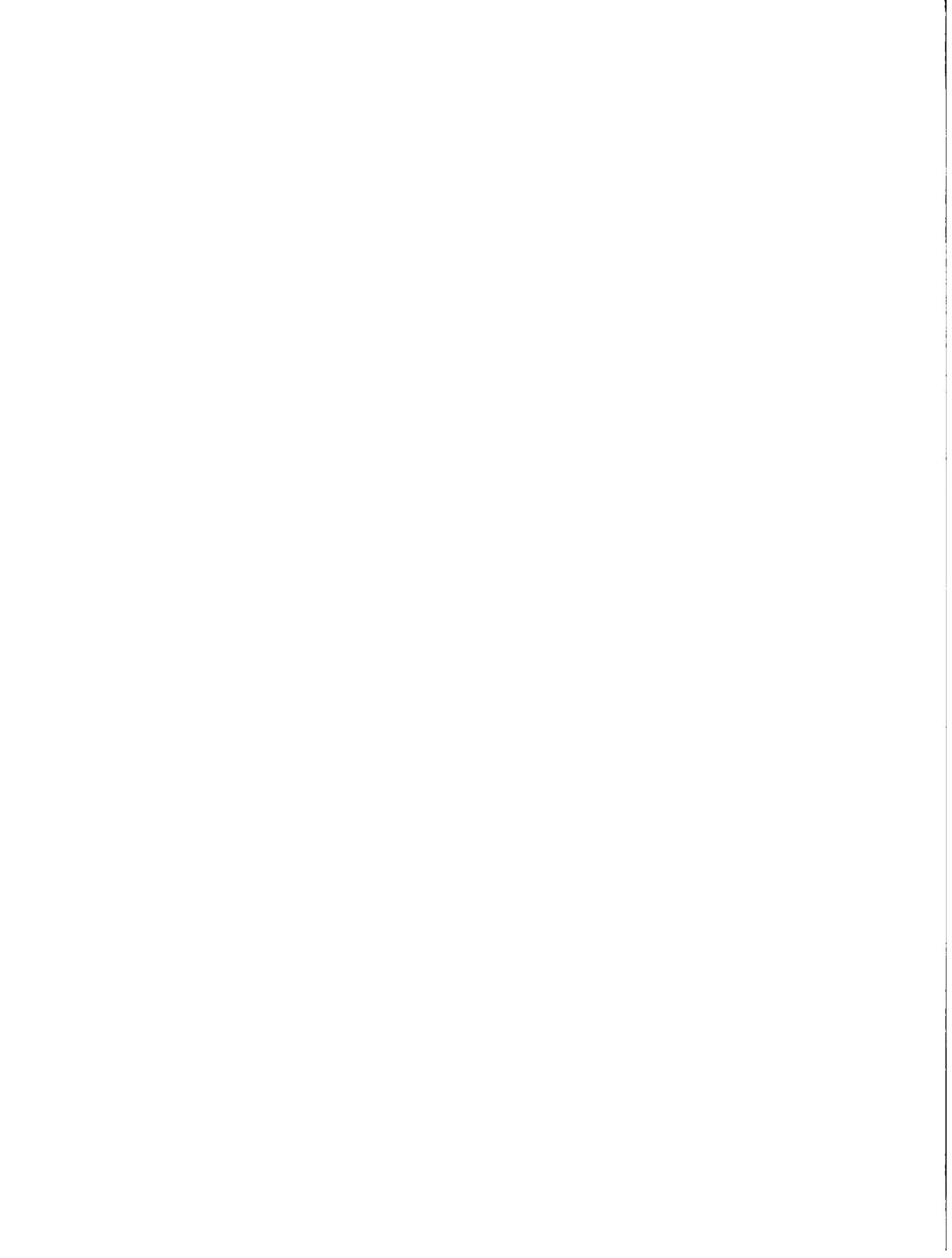
3.6 Almacenamiento de la cebada

CUADRO No. 20 Almacenaje de la cebada para la venta en el Área del Proyecto Norte de Chuquisaca
-% casos-

Almacenan	Zudañez %	Yamparaez %
Si	68	52
No	32	48
T o t a l	100	100

Fuente: Encuestas de este estudio

La mayoría de productores almacenan con fines de venta en Zudañez. En Yamparaez es menos aceptada la tendencia a almacenar, posiblemente por la mayor vinculación de sus productores con la Cervecería Boliviana Nacional que recibe toda la cosecha a un precio determinado.



CUADRO No. 21 Motivaciones de los productores de cebada para almacenar con fines de venta posterior -% de casos que almacenaron-

Motivos	Zudañez %	Yamparaez %
Esperar mejor precio	33	70
Venta en pequeñas cantidades	33	10
Otros *	34	20
T o t a l	100	100

* Los productores esperan que otros colegas reúnan cebada para juntarse e ir a venderla a Sucre en el mismo vehículo.

Fuente: Encuestas de este estudio

La causa principal del almacenaje es el problema de precio. Un productor que almacena asegura que si no consigue buen precio seguirá almacenando con fines de alimentación animal. El almacenaje se realiza en pirhuas (70 a 80% de casos) y en bolsas y en un cuarto en el suelo, el resto.

CUADRO No. 22 Tiempo de almacenaje de la cebada con fines de venta en el área del Proyecto Norte de Chuquisaca -% de casos que almacenaron-

Tiempo en Meses	Zudañez %	Yamparaez %
1 a 2	56	60
4 a 6	22	40
7 y más	22	--
T o t a l	100	100

Fuente: Encuestas de este estudio

Según el cuadro No. 22 el almacenaje se lleva a cabo en su mayoría por 1 a 2 meses, pero también es relevante el No. de casos que almacenan entre 4 y 6 meses y aún por más de 7 meses.

CUADRO No. 23 Resultados del almacenaje de cebada del área del Proyecto, en cuanto al precio
-% de casos que almacenaron-

Obtuvo mejor Precio	Zudañez %	Yamparaez %
Sí	44	50
No	56	50
T o t a l	100	100

Fuente: Encuestas de este estudio

En Zudañez, la mitad de los que sacaron mejor precio almacenaron entre 1 y 3 meses; en Yamparaez, también 4 de 5 casos que sacaron mejor precio almacenaron por 1 a 3 meses.

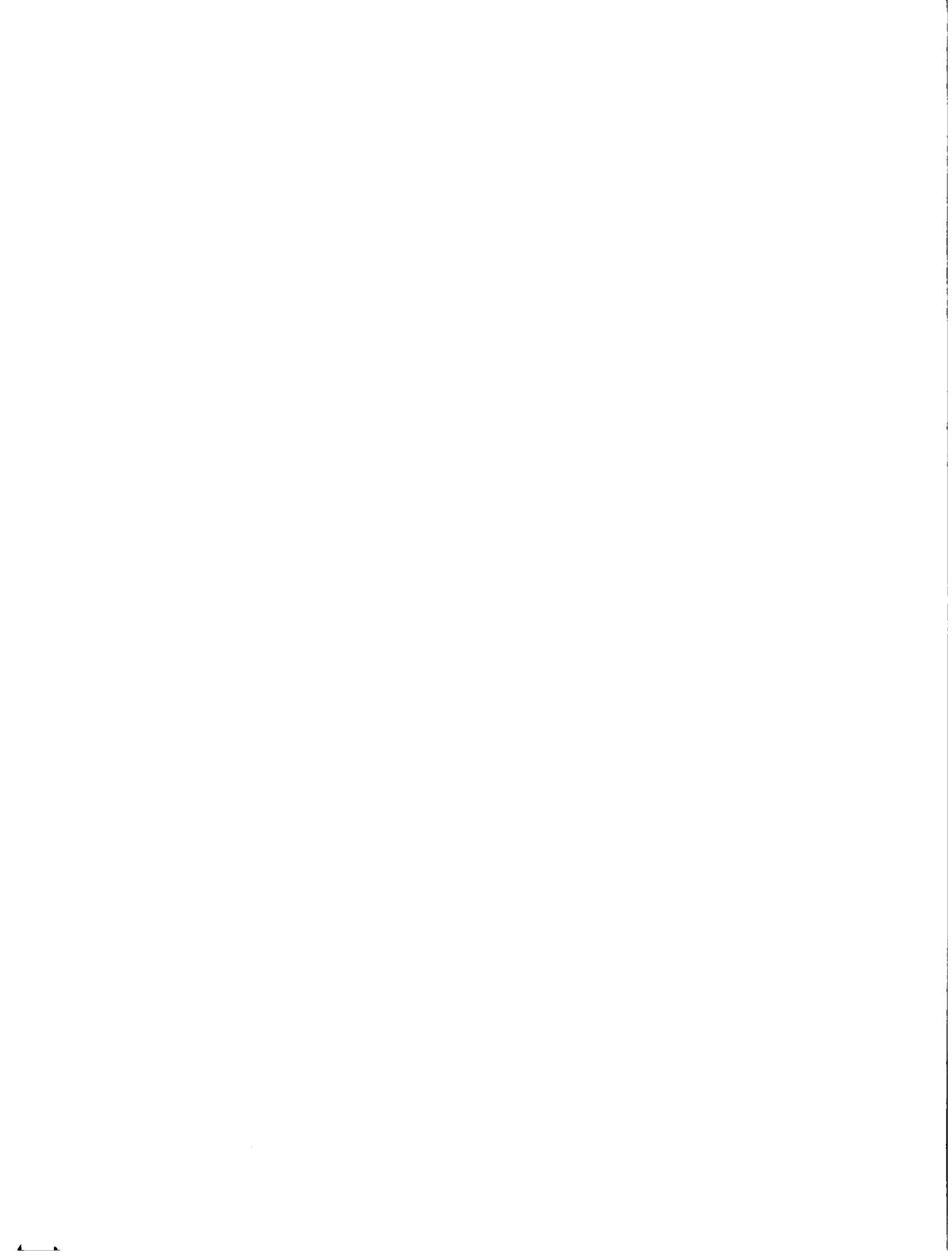
Los productores que almacenaron y vendieron después con resultados positivos dieron la siguiente información:

CUADRO No. 24 Resultados respecto del precio antes y después de almacenar la cebada en la Provincia de Zudañez

Lugar	Precio antes de almacenar	Precio después de almacenar
	Bs/qq	
San Jacinto	16,00 Mayo	18,00 Agosto
Pila Torres	16,00 Junio	18,00 Agosto
Pila Torres	12,00 Junio	30,00 Septbre.*
Promedio (trigo)	16,00	18,00

* Es una apreciación hecha por el productor en Julio/89 de que en Septiembre/89 obtendrá Bs 30/qq. vendiendo en Tarabuco. Los promedios del cuadro excluyen este caso.
Fuente: Encuestas de este estudio

El promedio después de almacenar (Bs 18,00) equivaldría a una diferencia favorable al productor en 2,0 Bs/qq., o sea el 12,5%. Un productor en San Jacinto tiene buenas expectativas por el almacenaje, pues observó que el precio de la cebada antes de la cosecha fue de Bs 24/qq. grano (contra Bs 16.00 en plena cosecha) y cree que lograría ese nivel si pudiera almacenar por aproximadamente 10 meses, (habría incremento de precio de 50%).



CUADRO No. 25 Resultados respecto del precio antes y después de almacenar la cebada en la Provincia de Yamparaez

Lugar	Precio antes de almacenar Bs/qq.	Precio después de almacenar
Quiscoli	16,80 Junio	18 Julio
Quiscoli	16,80 Julio	20 Agosto
Tarabuco	16,80 Junio	18 Julio
Promedio	16,80	18,70

Fuente: Encuesta de este estudio

La diferencia de precios por almacenar entre 1 y 2 meses fue de Bs 1,90/qq. o sea 11% sobre precio del inicio de almacenaje.

En el almacenaje hubo los siguientes problemas:

CUADRO No. 26 Problemas que afrontaron los productores de cebada del área del Proyecto en el almacenaje con fines de venta -% de productores que almacenan para venta-

Problemas	Zudañez %	Yamparaez %
Roedores	33	20
Roedores y polillas	33	-
Roedores y gorgojo	23	20
Ninguno	11	60
T o t a l	100	100

Fuente: Encuestas de este estudio

Son bastante frecuentes los problemas por plagas para el almacenaje de la cebada, que afectan al 89% de los productores en Zudañez y al 40% en Yamparaez.

3.7 Problemas de Comercialización

CUADRO No. 27 Problemas de comercialización de los productores de cebada en el área del Proyecto Norte de Chuquisaca -% de respuestas-

Provincias	Faltan clientes			Problemas de pago			Problemas de transporte		
	Si	No	Total	Si	No	Total	Si	No	Total
Zudañez	16	84	100	16	84	100	33	67	100
Yamparaez	16	84	100	5	95	100	32	68	100

Fuente: Encuestas de este estudio

Son similares en las dos Provincias los problemas por falta de clientes, problemas de pago y de transporte; sin embargo la mayoría absoluta no lo consideran como problemas principales. Los productores que se quejan por falta de clientes afirman que hay poca demanda y pocos compradores del cereal, lo cual no hace subir el producto. En Yamparaez de los que tienen problema de pago, algunos se refieren a la tardanza en la salida del cheque de la Cervecería Boliviana Nacional.

Este estudio pudo detectar un problema del cual se comenta entre los productores de ambas provincias y es motivo de sospechas pero que nadie lo somete a comprobación. Es el referente al uso de prácticas indebidas, por parte de los camioneros de pesaje de los productos que compran empleando romanas con "varillas" cargadas y según los productores llegan a perder hasta una arroba por qq. Esta es una de las dificultades para comparar el precio "en el lugar", frente al precio en la

industria. Este último, se logra para producto puesto en la industria, es decir con costo de flete, pero es posible que el pesaje sea más correcto y el pago seguro; lo cual puede significar un precio neto mejor para el productor.

El problema tiene un inicio para el agricultor: no tiene recursos para el cultivo (ya sea que no quiere endeudarse y no puede acceder al crédito por alguna razón), por lo tanto no puede adquirir semilla mejorada ni emplear algunos insumos; cosecha un producto de mala calidad y con bajo rendimiento por superficie. Sabe que si va a la industria recibirá castigos por bajo peso específico, mezcla de variedades e incluso le rechazan el producto. En estas condiciones no tiene otra alternativa que ponerse en manos de los pocos compradores que van al lugar y reciben el producto según las condiciones que imponen.

El factor transporte agrava el problema, se vió en el cuadro No. 19 la fuerte incidencia de este factor entre los costos totales del cultivo, y su alta relación frente al precio de venta (10 a 20% o más sobre precio de venta). Varios productores manifiestan que se ven obligados a almacenar el cereal en espera de que varios productores se puedan reunir para buscar una movilidad y llevar su producto a un mercado que pueda ser mejor alternativa frente al camionero del lugar. En esto tienen plena razón: el costo de transporte puede hacer viable o inviable el cultivo de la cebada.



Una organización de productores puede facilitar la solución a estos problemas y dar capacidad de negociación a pequeños agricultores, así estén muy alejados de los centros de consumo ^{1/}

Los principales problemas de transporte señalados por los productores fueron:

Yamparaez: Falta de vehículos entre Potolo (Oropeza) y Sucre; entre Quiscoli y Tarabuco; entre Potolo y Sucre y entre Poco Poco y Sucre. Flete caro entre Rincón Lupiara y Sucre.

Zudañez: Falta de vehículos entre San Jacinto y Sucre; Huaylla Pampa y Sucre; Tomoroco y Presto. Camino malo entre Tomoroco y Presto y entre Tomoroco y Morado Ckasa.

CUADRO No. 28 Opiniones sobre el precio de la cebada en el área del Proyecto Norte de Chuquisaca -% de respuestas-

Opinión sobre el precio	Zudañez %	Yamparaez %
Bueno	17	31,5
Regular	34	31,5
Bajo	50	37,0
T o t a l	100	100

Fuente: Encuestas de este estudio

^{1/} Para ejemplos de esfuerzo para buscar soluciones concretas, ver Capítulo 3 del estudio de IICA: Mendoza G. "Bases para una Estrategia de Comercialización en Proyectos de Desarrollo Agrícola con Pequeños Productores -La Problemática de los Mercados Campesinos-" La Paz, IICA, Septiembre de 1989.

Son minoría los productores que consideran el precio como bueno. La mayor queja de precio bajo se encuentra en Zudañez que son los menos vinculados a la industria y dependen más de los intermediarios (Cuadro No. 18)

3.8 Crédito - Insumos

CUADRO No. 29 Crédito recibido por los productores de cebada del área del Proyecto Norte de Chuquisaca

Recibió crédito	Zudañez %	Yamparaez %
Si	8	-
No	92	100
T o t a l	100	100

Fuente: Encuestas de este estudio

En Zudañez un productor recibió crédito del Banco Agrícola de Bolivia por Bs 350 a un año de plazo, 11% de intereses y garantía en título de propiedad.

En cuanto al uso de fertilizantes para el cultivo de cebada, en Yamparaez sólo el 5% fertilizó con guano el resto no aplicó nada. En Zudañez, el 46% aplicó abonos químicos en un total de 10 has. y costo promedio de Bs 51 por ha., o sea aproximadamente un quintal de químico por ha.

CUADRO No. 30 Utilización de pesticidas por los productores de cebada de la zona del Proyecto Norte de Chuquisaca-Productores de la encuesta-

Utiliza pesti- cidas	Zudañez		Yamparaez	
	No.	%	No.	%
Si	4	31	2	10
No	9	69	17	90
T o t a l	13	100	19	100

Fuente: Encuestas de este estudio

En Zudañez aplicaron herbicidas para un total de 7 Has. de la muestra de 17,5 Has. con un costo global de Bs 98 promedio por Ha. de Bs 14,00.

En Yamparaez sólo dos productores entre 19 aplicaron pesticidas con costo de Bs 15/ha.

3.9 Asistencia Técnica

CUADRO No. 31 Asistencia técnica recibida por los productores de cebada del área del Proyecto

Recibió asistencia técnica	Zudañez	Yamparaez
	%	%
Si	16	5
No	84	95
T o t a l	100	100

Fuente: Encuestas de este estudio



Los productores de Zudañez que recibieron asistencia técnica la obtuvieron de la Cervecería Boliviana Nacional, indican que les sirvió (provino del convenio con esta industria).

En Yamparaez 1 productor de 19 encuestados recibió asistencia técnica y considera que fue útil.

Los productores dejaron las siguientes opiniones generales para el Proyecto:

Zudañez

- Necesidad de atención técnica para producir más cebada.
- Necesidad de reducción en el costo de transporte (Fletes)
- Los precios están bajos
- Conformidad con la nueva variedad: Quilmes
- Falta de mercado para la cebada criolla.
- La cebada maltera tiene venta por lo que conviene su cultivo en relación a otros productos.
- Reclamo por la falta de camioneros que vayan al lugar (Tomoroco) a pesar de estar arreglado el camino.

Yamparaez

- Falta mercado para el producto.
- Los precios para el producto son bajos.
- Hace varios años que ya no hay convenios con C.B.N.
- En la Comunidad (Yamparaez) hay 6 baterías de silo que no funcionan, además de 4 camiones. Todo en desuso desde más de 10 años atrás.



- No se acostumbra llevar a la C.B.N. por los descuentos en peso del grano como efecto del análisis (desacuerdo con el mismo).
- Quiscoli se considera la comunidad que tiene el mejor paso hectolítrico en Cebada.
- La cebada está mejor que la papa.

4. ANALISIS GENERAL DE LA COMERCIALIZACION DE LA CEBADA

4.1 Canales de comercialización

La producción de cebada de Chuquisaca encuentra como principal canal de comercialización la venta a las industrias de cervecería de Sucre (Cervecería Boliviana Nacional y Sureña), Taquiña de Cochabamba e incluso en el centro de acopio de Cervecería Boliviana Nacional en Lequezana. Las preferencias de venta son con las cervecerías de Sucre, en donde se entrega en forma directa o por medio de camioneros (acopiadores rurales). En general, prima el sistema de venta con camioneros (ver cuadro No. 16).

El consumo de este cereal para alimentación humana es muy reducido (en alguna medida para autoconsumo) y aún es exigua la demanda para el consumo animal.

La demanda más accesible para la oferta de cebada de Chuquisaca está constituida por la Cervecería Boliviana Nacional de Sucre, con su planta de acopio y selección de Ckarapunku. La empresa tiene requerimientos actuales del orden de 25.000 toneladas métricas por año, que no logra cubrir con la producción nacional. La planta de silos de

esta empresa en Sucre tiene capacidad para almacenar 14.000 T.M. y por rotación puede llegar a procesar 2.000 T.M. por mes.

En general la cebada mejorada, que se cultiva en el área del Proyecto, es considerada de buena calidad; al llegar a la industria, el cereal es limpiado seleccionado y secado y en esas condiciones puede dar un rendimiento industrial del 80%.

Se calcula para 1989 un área cultivada en Chuquisaca Norte de 4.000 Has. de cebada con posible rendimiento de 5.600 T.M.

El cultivo de la cebada es fomentado principalmente por las industrias cerveceras. El programa agrícola de cebada de la Cervecería Boliviana Nacional comenzó en 1978 con la introducción de variedades de Perú y Colombia; se daban créditos a los agricultores en semillas, fertilizantes y herbicidas y la industria acopiaba el cereal por medio de camiones al servicio de la empresa.

Para el año 1986 la industria cambió la estrategia de acción directa, redujo en un 80% el personal dedicado al programa de fomento y optó por sujetarse a las condiciones de oferta y demanda, dado que se estableció la libertad total de importación y exportación.

En la actualidad la Cervecería Boliviana Nacional provee de semilla certificada para un 20% del área sembrada y hace competencia con otras empresas (Cervecería Nacional

de Potosí, Sureña de Sucre y Taquiña de Cochabamba). Se fijan los precios de compra del cereal en base a los costos de producción, los precios del mercado internacional y la tasa de cambio del dolar en relación con el Bs.

El Programa de fomento de la cebada ha tenido tres fases: a) Introducción de semilla de cebada cervecera, b) consolidación del mercado y c) mejoramiento de la eficiencia (es la fase en marcha).

En el actual ambiente de la política económica nacional, es seguro que la comercialización y los precios se definan por las cotizaciones de la cebada (o la malta) importada. Las industrias cotizan los precios de la cebada proveniente de cualquier país, para producto puesto en las plantas de procesamiento; en base a esos niveles se fijan los precios internos para los productores e intermediarios. Se importa la malta de Chile pero también se ha importado de países de Europa cuando los precios son favorables.

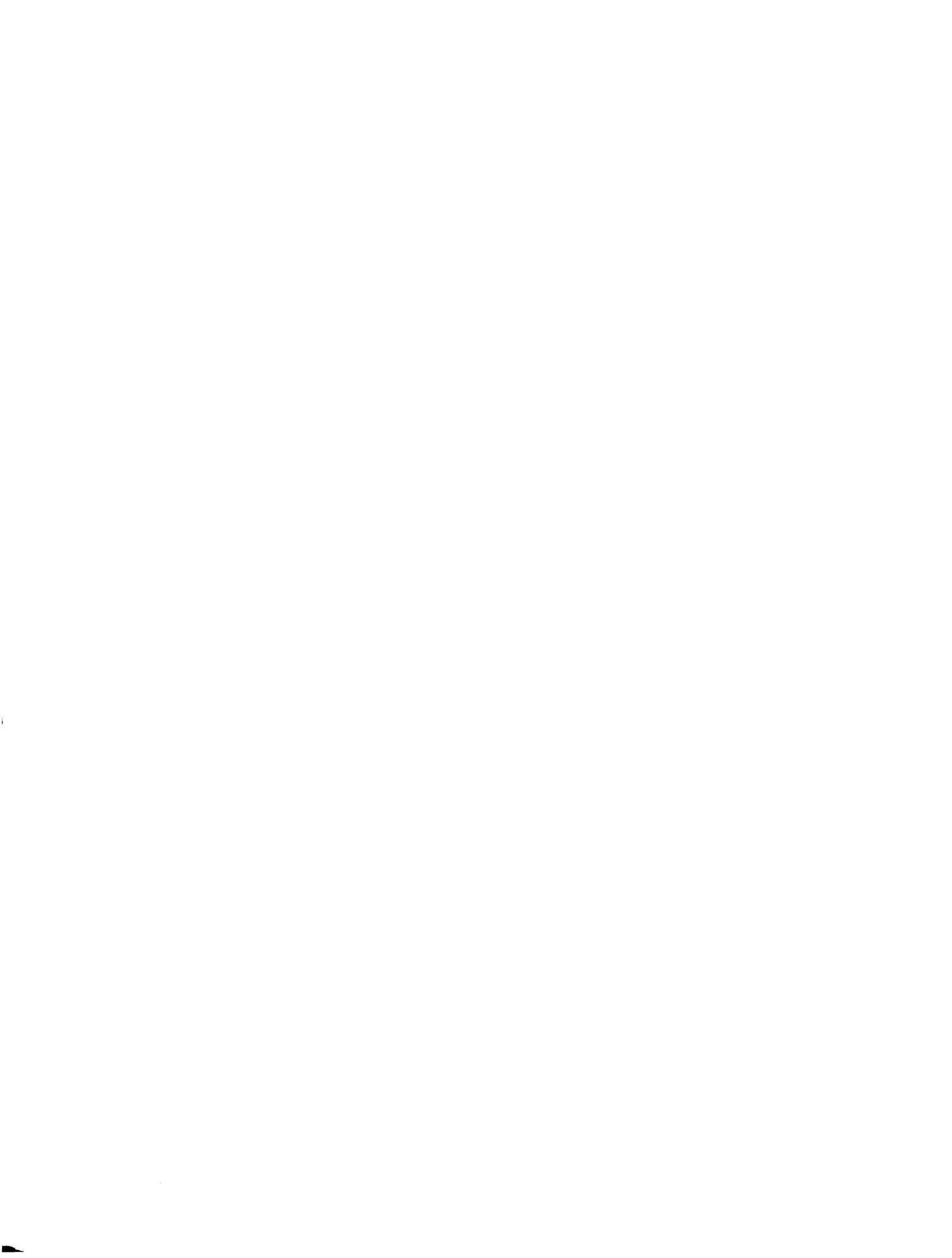
La empresa Cervecería Boliviana Nacional tiene interés de fomentar el cultivo de la cebada en Chuquisaca, por la cercanía a sus instalaciones e incluso tiene planes de construir un nuevo centro de acopio con posible procesamiento. Ello, debido a que la demanda de cerveza está creciendo en el país y la industria cervecera tiene una tendencia ascendente muy promisoriosa, tanto para mercado interno como para exportación.

Los siguientes datos muestran la evolución de las compras de cebada cervecera de la Cervecería Boliviana Nacional en Sucre.

<u>Año</u>	<u>T.M.</u>	<u>Precio en planta</u>	
		<u>Bs</u>	<u>qq.</u>
86	3.000	16	
87	4.000	16	
88	9.000	19	
89	8.000	(parcial)	18 <u>1/</u>

El precio de Bs 18/qq. puede subir a Bs 23/qq. por premios a la calidad.

1/ Un precio de Bs 18/qq. de cebada calidad común, convertido a dólares (US\$ = 2.90) equivale a US\$ 6,21 por qq. o a US\$ 134,88 la T.M. de cebada nacional. El procesado de malteado costaría US\$ 100 por T.M. y el rendimiento será de 80% (o sea 1 TM de cebada = 800 Kgr. de Malta). En total el costo de 1 T.M. de Malta Nacional sería de US\$ 270 que se contrasta con el costo de importar 1 T.M. de Malta puesta en La Faz = US\$ 420. Por ello algunos analistas cuestionan la falta de equidad entre los precios internos de la cebada y el precio internacional de la Malta, lo cual violaría las normas de la libre comercialización creadas por la Nueva Política Económica. (N.P.E.)



5. PERFIL ECONOMICO DEL CULTIVO DE LA CEBADA

Datos obtenidos de la Cervecería Boliviana Nacional presentan la siguiente información sobre costos de producción del cereal e ingresos por venta a la industria que se resumen a continuación:

a. Costo de producción por ha de cebada, sistema tradicional (incluye fletes la cosecha hasta la C.B.N.)	Bs	301
b. Rendimiento por ha.		20 qq
c. Costo por qq.	Bs	15,00
d. Precio de venta a la C.B.N.*	Bs	19,00*
e. Beneficio por qq.	Bs	4,00
f. Beneficio por ha.	Bs	80,00

Los costos para cultivo semimecanizado son los siguientes:

g. Costo por Ha. (incluye flete hasta la industria a Bs 2/qq.)	Bs	551
h. Rendimiento por Ha.		40 qq.
i. Costo por qq.	Bs	13,80
j. Precio de venta a la C.B.N.	Bs	19.00
k. Beneficio por qq.	Bs	5.20
l. Beneficio por ha.	Bs	208

* Supone el precio por producto, hechos los descuentos por castigos, en casos de que la calidad no sea la óptima establecida por la industria.

Bajo sistema tradicional de cultivo cuyos costos se acaban de resumir, el cultivo se realiza totalmente mediante laboreo animal y humano, con ausencia de cualquier fertilizante y empleando 2 bolsas de semilla común por ha. (a 21 Bs c/u). En el cultivo semimecanizado se acude a preparación de terreno y siembra con tractor, se utilizan 2 bolsas de semilla mejorada (costo de 31 Bs c/u), así como 2 bolsas de abono 15-15-15 y un litro de herbicida.

6. CONCLUSIONES

El cultivo de la cebada en el área del Proyecto Norte de Chuquisaca, posiblemente tiene menos importancia en cuanto al crédito y a la asistencia técnica que otros cultivos como la papa, el trigo y el maíz. Los productores lo llevan a cabo prácticamente sin crédito ni asistencia técnica.

Alguna ayuda se recibe de las industrias cerveceras, en anticipo de semilla principalmente. La industria tiene interés de apoyar el crecimiento y tecnificación del cultivo de la cebada, considerando que la producción nacional de Malta es históricamente deficitaria y que la industria de la cerveza viene en un proceso constante de crecimiento y tiene un futuro promisorio, incluso con buenas posibilidades de afianzarse en el mercado externo.

Las industrias cerveceras dependen principalmente del mercado externo para abastecerse de Malta, y en ocasiones dicho mercado resulta más barato y de fácil abastecimiento que en el mercado interno. En cierta

manera podría afirmarse que las industrias cerveceras podrían despreocuparse de de la producción interna de cebada y, dado que son un oligopsonio (casi monopolio de compra) podrían imponer las condiciones de mercado a su antojo favoreciendo sólo sus intereses, a costo del grave perjuicio a los productores nacionales.

Se afirma que no es justa la relación de precios internos fijados por la industria para la cebada, frente a los precios de importación de la Malta. La producción interna estaría siendo severamente castigada por la política de precios de las industrias. El ítem 4.1 de este estudio presenta la información sobre los precios de la industria entre 1986 y 1988 y se observa que en ese período los precios crecieron 12,5% (y por un solo año 18,8%) mientras la inflación del período fue 3 o 4 veces superior.

Bajo ese signo de desventaja la inversión para el cultivo de la cebada tiene que desaparecer y sólo van quedando los productores que no tuvieron otra cosa que sembrar (a veces por falta de lluvias no se siembra el trigo y queda la opción de la cebada), pero desde luego empleando la menor tecnología posible y con inversión sólo de mano de obra.

Con todo, a la industria cervecera no le conviene este panorama. Mientras pueda operar a plenitud el marco de la N.P.E. y mientras haya provisión suficiente de divisas, podrá abastecerse del mercado externo, pero estos últimos factores nadie los puede asegurar. En el largo plazo no puede montarse una industria creciente

que tenga riesgos tan importantes como el abastecimiento de la materia prima.

Por otra parte, el cultivo de la cebada es indudablemente de mucha importancia para los productores; puede sustentarse esta afirmación en los siguientes puntos:

- a) Es de los pocos cultivos que tiene una demanda creciente e insatisfecha en el país. En la mayoría de los cultivos tradicionales, los productores se encuentran con el muro del mercado: no hay donde vender; no es posible aumentar la oferta, por falta de compradores.

En el caso de la cebada es al contrario, falta producción para una mercado creciente y el cliente para que el cultivador comercialice son industrias sólidas, rentables y con buenas perspectivas de desarrollo a futuro.

- b) La industria demanda productos de buena calidad, que tienen como punto de partida el uso de semilla seleccionada, la cual es conocida y susceptible de conseguir con relativa facilidad.

Por lo tanto, es posible hacer planes de cultivo partiendo del mercado de compra, del precio que determina la industria y se pueda planificar un sistema de producción con todas las variables económicas conocidas. Si ese plan puede ejecutarse por parte de los productores, se pueden prever metas de ingresos, con los costos previstos y posible

rentabilidad. Esta situación no se da para la mayoría de los cultivos tradicionales en el país.

c) Se pueden hacer concertaciones entre productores e industria para facilitar el cultivo y la comercialización, en aspectos como:

- volúmenes de producción orientados a la industria;
- semillas, según prioridades de la industria;
- fechas de entrega de la cebada a la industria;
- posibles anticipos en semilla y en abonos por parte de la industria.

d) Probables acuerdos para producir semilla. Este estudio comprobó casos de productores que produjeron semilla y la vendieron a Bs 32/qq. frente al precio normal de Bs 16 y 18 por qq. de cebada comercial.

e) Se puede organizar productores para que como grupo, puedan hacer efectivas economías de escala en procesos que reduzcan costos y hagan competitivo el cultivo, en áreas críticas tales como:

- obtención de semillas;
- compra de abonos y pesticidas;
- uso de maquinaria para preparación de terreno;
- alquiler de trilladoras portátiles;
- acopio y transporte asociado, ya que este factor es uno de los más relevantes entre los costos y causante de serios obstáculos en la comercialización (por falta de transporte, muchos productores se entregan al primer intermediario

que pasa por la finca o el lugar).

- f) Es un cultivo que permite incorporar tecnología para mejorar producción y productividad con probables respuestas favorables en el mercado. La industria estimula las mejores calidades, permitiendo elevar los precios desde Bs 18 hasta Bs 23 qq., en base a precios por calidad: Variedad, limpieza y peso específico (que se obtiene por calidad de semilla, fertilización y buen manejo).

- g) La cebada puede tener también alternativas de empleo en alimentación humana y animal, en caso de problemas de mercado con la industria.

En síntesis, en la cebada habría oportunidades de desarrollo tecnológico y de mejoramiento con respuesta de mercado. Es un producto con menores limitaciones de mercado, frente a los cultivos tradicionales.

Posiblemente no cuente con la masiva competencia distorsionante del contrabando o las donaciones, pero los productores se hallan frente a la demanda oligopsónica de pocas industrias, que no siempre reflejan en los precios de compra las cotizaciones internacionales de la cebada y de la malta como debería ocurrir.

En este cultivo, la organización de los productores para mejorar la producción y la comercialización tiene un papel importante y puede lograr frutos muy positivos a corto y mediano plazo, para alcanzar metas favorables de



negociación con la industria y de incremento de eficiencia en el cultivo para reducir costos y hacerlo rentable.

GM/tsc.

1875
1876
1877
1878
1879
1880
1881
1882
1883
1884
1885
1886
1887
1888
1889
1890
1891
1892
1893
1894
1895
1896
1897
1898
1899
1900