SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA
SUB-SECRETARIA DE PRODUCCION Y MERCADEO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA AGROPECUARIA

INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS
Proyecto de Comercialización Integrado
SEA–IICA

DIAGNOSTICO DEL MERCADEO DEL ARROZ EN LA REPUBLICA DOMINICANA

Documento No.14

- Versión Preliminar -

Junio, 1976

Santo Domingo, República Dominicana

Diagnóstico del Mercadeo del Arroz en la República Dominicana

Participantes:

En el presente estudio participaron los señores Abel Hernández y Diego Plá. técnicos del Departamento de Economía Agropecuaria de la SEA, y Héctor Morales, Asesor del Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas.

Santo Domingo, R. D. Junio, 1976.

PREFACIO

El presente documento es el décimo cuarto de una serie preparada por la Secretaría de Estado de Agricultura (SEA), como parte del Proyecto de Cooperación Técnica en Comercialización Agrícola que está ejecutando en combinación con el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas (IICA).

La orientación principal de este proyecto es la de mejorar los servicios de comercialización a nivel nacional mediante el fortalecimiento de las instituciones que están operando dentro del Sub-Sector Comercialización, en especial, el Departamento de Economía Agropecuaria de la SEA, que participa como contraparte del grupo IICA, y el Departamento de Estudios Especiales de INESPRE.

El objetivo global de este proyecto es lograr la formulación de un plan nacional de comercialización agropecuaria, compatible con el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social. Los objetivos específicos son:

1. Implantar un sistema dinámico, eficiente y contínuo de recolección y divulgación de informaciones de precios de los principales productos agropecuarios a nivel de las fincas, de los intermediarios y del consumidor final.

2. La organización y ejecución de un programa de capacitación en comercialización, orientado hacia el personal de las distintas instituciones del Sub-Sector.

3. Realizar un diagnóstico detallado del sistema interno de comercialización y desarrollar los esquemas metodológicos para la realización de investigaciones en este campo.

4. Crear un banco de informaciones estadísticas del área de la comercialización, que permita a las autoridades del Sector establecer criterios para la definición de políticas, programas y proyectos en esta materia.

5. Identificar proyectos que puedan mejorar la eficiencia del sistema de comercialización en un futuro inmediato.

6. Identificar y sugerir cambios institucionales necesarios para mejorar los servicios en comercialización a todos los niveles, especialmente a nivel de finca.

El consumo de arroz en el país se ha incrementado sustancialmente en los últimos años, mientras que la producción se ha estancado, dando lugar a cuantiosas importaciones para llenar la brecha existente entre el consumo doméstico y la producción nacional.

En este documento se pretende analizar todas las informaciones existentes sobre la producción y mercadeo del cereal en el país con un doble propósito. Primero, para agrupar en forma ordenada todas las informaciones estadísticas y no estadísticas existentes; y segundo, para sacar conclusiones y lineamientos generales sobre el comportamiento del cultivo que sirvan para orientar las decisiones que se tomen con relación al cultivo en cuestión.

La coordinación del Proyecto de Comercialización Integrado SEA/IICA está a cargo de los Señores Francisco Pérez Luna, por la SEA y Jerry La Gra, por el IICA.

Departamento de Economía Agropecuaria, SEA.

INDICE DE MATERIAS

I. INTRODUCCION

Este trabajo forma parte de los estudios que realiza la División de Mercadeo de la Secretaría de Agricultura con la asistencia técnica del Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas, para completar el diagnóstico del subsector de comercialización en el país.

Los objetivos específicos que se persiguen son los de recopilar, analizar y sistematizar la información sobre la estructura y el funcionamiento del sistema de comercialización de arroz. Esta tarea implica la revisión de los estudios realizados sobre la materia, a la vez, que la compilación y organización de la información que está disponible en las instituciones del sector. Por otra parte, el estudio de la estructura y el funcionamiento del sistema, implica la realización de trabajos a nivel de las unidades participantes en el proceso de comercialización. Esta tarea se ha llevado a cabo mediante la realización de estudios de casos a través de los cuales se han inferido antecedentes de la población en estudio, elaborando a priori un perfil de la misma hasta llegar a su tipificación en base a las variables de interés. Es necesario aclarar que en este trabajo se ha prestado especial interés al estudio del proceso de comercialización ligado a la participación de los productores, dado que es el interés de la Secretaría evaluar la aportación que podría hacer al desarrollo del sector rural un mejoramiento del sistema.

II. ASPECTOS GENERALES

2.1 Importancia del Cultivo

En la República Dominicana, el arroz representa una de las principales fuentes de ingresos para considerable número de agricultores.

De acuerdo a las cifras del año agropecuario de 1971, en el país existen un total cercano a las 27,800 unidades productivas, de las cuales los productores menores de 100 tareas cultivan alrededor del 60 por ciento del área sembrada con este cereal. Estos productores representan el 90 por ciento de todos los productores de arroz en el país.

La producción total estimada para el año 1975 se estima que alcanzó a los 5.7 millones de quintales de arroz en cáscara, es decir, unos 3.43 millones quintales de arroz blanco. El arroz representa cerca del 18% del total del valor de la producción agrícola, la que alcanzó en 1975 un valor cercano a los 64.8 millones de pesos. De acuerdo a los datos proporcionados por la Secretaría de Agricultura, la mayor parte del área sembrada se encuentra ubicada en la región Norte del país, abarcando las provincias de La Vega, Sánchez Ramírez, Duarte, Salcedo, María Trinidad Sánchez, y Samaná. En el cuadro No.1, se reproducen las áreas de siembra del cultivo y la superficie estimada según la zonificación adoptada por la Secretaría de Agricultura, de acuerdo a las cuencas de los principales ríos del país.

Una particularidad de vital importancia en relación a la producción de arroz en el país, lo constituye el hecho de que aproximadamente el 38.4 por ciento de la producción nacional proviene de las áreas de asentamientos bajo los programas del Instituto Agrario Dominicano, con un total de 696 mil tareas sembradas (aproximadamente el 50% del total del área sembrada).

La industria arrocera está integrada por un total de 131 molinos con una capacidad instalada para el procesamiento de alrededor de 137.4 toneladas/hora de arroz blanco y una capacidad

Cuadro No.1: DISTRIBUCION DE LA SUPERFICIE SEMBRADA CON ARROZ SEGUN ZONAS DEL PAIS

	Límites Geográficos	Superficie Sembrada (tareas)	Importancia Relativa
Zona 1	Cuencas de los ríos Ozama y Nizao	140000	10.6%
Zona 2	Cuencas de los ríos Yaque del Sur, Artibonito y el Hoyo del Lago Enriquillo	200000	15.0%
Zona 3	Cuencas de los ríos Yaque del Norte y Dajabón	315000	23.8%
Zona 4	Cuencas de los ríos Yuna y Camú	620000	46.8%
Zona 5	Zonas de San Pedro de Macorís y La Romana		
Zona 6	Zonas de Higuey y Sabana de la Mar	50000	3.8%
TOTAL		1325000	100.0%

FUENTE: "Documentos Básicos" Arroz, Maíz, Habichuela, Vol. II, SEA, marzo 1975

CUADRO Nº2: SUPERFICIE SEMBRADA, PRODUCCION, RENDIMIENTO CONSUMO APARENTE DE ARROZ BLANCO

Años	Superficie (miles tas.	Producción (miles qqs.)	Rendimiento (qq/ta	Importación (miles qqs.)	Consumo Aparente (miles qqs)	Población (miles)	Consumo Aparente per cápita.Lbs/año.
1962	1272.0	1653.6	1.30	0.4	1654.0	3367.0	49
1963	1256.0	1623.9	1.30	711.7	2344.6	3475.0	67
1964	1272.0	2035.2	1.60	483.8	2519.0	3587.0	70
1965	1192.5	2385.0	2.00	1.8	2386.8	3703.0	64
1966	1224.3	2338.6	7.00	--	2338.6	3823.0	61
1967	1192.5	2504.2	2.10	0.4	2504.6	3881.0	64
1968	1160.7	2553.5	2.20	386.9	2940.4	3941.0	75
1969	1208.4	2779.3	2.30	--	2779.3	4001.0	69
1970	1319.7	3827.1	2.90	--	3827.1	4061.9	94
1971	1200.0	3360.0	2.80	--	3360.0	4181.6	80
1972	1280.0	3584.0	2.80	195.1	3779.1	4304.9	88
1973	1546.7	3900.0	2.52	654.5	4554.5	4431.7	103
1974	1544.7	3684.0	2.38	1549.9	5233.9	4562.3	115
1975	1379.0	3430.5	2.49	1091.5	4522.00	4696.8	96

FUENTES: SEA, INESPRE.

total de almacenamiento en bodega de cerca de 215 mil toneladas de arroz pilado.

2.2 Análisis de las Series de Producción y el Consumo.

2.2.1 La Producción

En el cuadro No. 2 se presentan los datos de producción para la serie comprendida entre 1962 y 1975. Esta serie se ha construido a partir de datos disponibles en la Secretaría de Agricultura y datos proporcionados por INESPRE.

Es de interés señalar que las estimaciones que se ha hecho para los últimos dos años difieren un tanto de las que realizó el Departamento de Planificación de la SEA, debido a pequeñas diferencias en la metodología y en los datos proporcionados por INESPRE. En estos tres últimos años se emplearon los datos sobre movimientos de inventarios en INESPRE para inferir los datos de producción global (1).

Al comparar los niveles de producción de una década atrás, con la producción estimada para 1975, se advierte un incremento de un 44 por ciento. Este cambio es el resultado de un incremento en el área sembrada y en los rendimientos obtenidos por unidad de superficie. Se puede estimar que en términos de importancia, cerca del 56 por ciento del incremento en producción es el resultado de un incremento en los rendimientos por unidad de superfi-

---

(1) Cabe destacar que los datos existentes son bastantes deficientes, encontrándose en una misma institución diferencias considerables en los datos de producción, que son proporcionados por distintos departamentos. A pesar de estas diferencias se trata de construir una serie para el período, utilizando diferentes metodologías (ver anexo No. 1).

cie, y cerca de un 36 por ciento sería adjudicable a un incremento el área sembrada. El restante 8 por ciento correspondería a el efecto de interacción de los dos factores que no es posible separar. (ver anexo No.1). De acuerdo a estas cifras se puede evaluar el notable esfuerzo que se ha desarrollado en el país en los últimos años para tecnificar el cultivo de arroz. (ver Documentos Básicos, Vol.II, SEA, marzo de 1975).

En el último quinquenio, la producción se ha mantenido prácticamente estacionaria (la tasa promedio para el período es -0.1% anual) aún cuando la disponibilidad total de grano se ha incrementado en un 3.4% gracias a las importaciones que se realizaron a partir del año 1972.

2.2.2 El Consumo

El crecimiento en las importaciones ha permitido que la demanda (medida en términos de consumo aparente per cápita) haya crecido a una tasa del 3.4% en este período. Este crecimiento en la oferta ha permitido estabilizar el nivel del consumo aparente per cápita en los últimos años por encima de los niveles de la década anterior. Si la demanda per cápita se hubiera mantenido a los mismos niveles de la década del sesenta (0.65 qq/per cápita al año), la producción nacional habría alcanzado para abastecer al país. De hecho, gran parte de la explicación de este notable incremento de la demanda, se puede explicar a partir de la política de estabilización de precios, la cual ha estimulado el consumo de arroz sustancialmente. Así se han alterado las relaciones de precios de este cereal con otros productos ya que relativamente el precio del arroz medido en términos del precio de otros bienes agrícolas, ha experimentado una notable reducción.

CUADRO NO.3: RELACION DE PRECIOS AL DETALLE DE VARIOS PRODUCTOS EN FUNCION DEL PRECIO DEL ARROZ CORRIENTE.

PRODUCTOS	1972		1973		1974		1975		1976	
	Enero	Julio	Enero	Julio	Enero	Julio	Enero	Julio	Enero	Feb.
Habichuelas Rojas	1.47	1.32	1.63	1.92	1.59	1.28	1.30	2.25	1.76	1.79
Maíz	0.54	0.61	0.50	0.56	0.47	0.52	0.43	0.53	0.44	0.42
Trigo (Harina)	2.69	2.69	2.57	2.25	3.71	3.00	3.17	2.81	2.92	3.04
Plátano Cibao	0.23	0.23	0.21	0.25	0.47	0.24	0.30	0.35	0.56	0.42
Plátano Barahona	0.40	0.31	0.36	0.31	0.65	0.33	0.35	0.46	0.80	0.63
Yuca	0.54	0.54	0.50	0.44	0.65	0.52	0.43	0.50	0.68	0.71
Papas	0.85	0.85	0.93	0.69	1.53	0.48	0.74	1.04	1.32	1.25
Guandul grano	2.00	3.00	2.21	3.31	1.88	2.14	1.65	2.46	1.36	1.00

Fuente: Proyecto Integrado de Comercialización SEA/IICA.

En el cuadro No. 3, se presenta un detalle de las relaciones de precios mencionados para un grupo selecto de productos agropecuarios. Según se puede deducir de este cuadro, el precio del arroz corriente a nivel de detallistas, se ha reducido en un 21 por ciento comparado con el precio de la habichuela roja, y en un 13% expresado en términos del precio de la harina de trigo. Este último caso es particularmente interesante ya que aparentemente el consumo del arroz ha crecido básicamente sustituyendo el consumo de trigo en forma de pan y de pastas.

Con los datos disponibles, no ha sido posible detectar la elasticidad cruzada de la demanda para estos productos. En todo caso, es claro que se han creado nuevos patrones de alimentación en la población, lo que hace necesario estudiar a fondo el problema del futuro abastecimiento de arroz en el país, ya sea de origen interno o externo. (1).

CUADRO No. 4: CONSUMO PROMEDIO REAL DE ARROZ BLANCO PER CAPITA POR NIVELES DE INGRESO

Ingreso Anual (Pesos)	Consumo per cápita (Libras por año)	Desviación Típica	Coeficiente de Variación
0-1000	44.4	22.2	50.0%
1001-2000	54.8	23.2	43.2%
2001-3000	62.4	27.0	43.3%
3001-5000	64.6	34.8	54.9%
5001-y más	57.8	32.1	55.6%

Fuente: Datos obtenidos de los listados originales de la Encuesta sobre gastos e ingresos familiares 1969. Proyecto Integrado de Comercialización SEA/IICA.

(1) Una de las áreas de estudio que deben ser consideradas de alta prioridad es la evaluación social y económica de las políticas de fomento a la producción de arroz en el país, y las alternativas para asegurar el abastecimiento de la población en los próximos diez años.

El análisis de los datos de la encuesta de ingresos y gastos de las familias en el Distrito Nacional, realizada en 1969 por el Banco Central (1) ha aportado ciertos elementos de juicios que resulta interesante anotar.

Los datos originales por familias fueron procesados nuevamente para estimar los coeficientes de elasticidad de la demanda en función del ingreso de las mismas. Se ensayaron una serie de alternativas para la estimación de dichos coeficientes llegándose finalmente a la conclusión que existe una relativa independencia entre el nivel de ingreso y la cantidad de arroz consumida por el núcleo familiar. (2) En el cuadro No.4 se presentan los promedios correspondientes para cada nivel de ingreso. El alto valor del coeficiente de variación ilustra el grado de independencia que existiría entre el nivel de consumo per cápita y el nivel de ingreso de las familias, ya que los promedios estimados no son significativamente diferentes entre sí. En otras palabras, el hábito de consumo de la población es bastante homogéneo entre los distintos estratos socioeconómicos de la capital lo cual hace suponer un crecimiento de la demanda en relación directa y permanente con el crecimiento vegetativo de la población, alterado naturalmente por los cambios en las relaciones de precios, producidas en este caso por la acción del estado a través de su política de estabilización de precios. (3)

---

(1) El Banco Central ha publicado cuatro volúmenes con los resultados de dicha encuesta. Los datos de la misma han sido utilizados para la elaboración de las ponderaciones del índice del costo de la vida en el país.

(2) En términos de test de hipótesis empleado, no existen elementos de juicio para rechazar la hipótesis de que $E \neq 0$. (E=Coeficiente de elasticidad)

(3) El Banco Central realizará una nueva encuesta sobre ingresos y gastos de las familias en el próximo año, incluyendo esta vez el sector rural y las otras ciudades del país en la muestra.

CUADRO Nº5: IMPORTANCIA RELATIVA DEL VALOR DEL CONSUMO DE ARROZ EN EL GASTO EN ALIMENTO, DE LAS FAMILIAS DE LA CIUDAD BE SANTO DOMINGO (EN PORCENTAJES)

Estrato de Ingreso Anual	Proporción gastada en compra de arroz sobre el gasto en alimentos.	Proporción del gasto total en alimentos sobre el Ingreso Total
600--1200	16.7	50.3
1201 - 2400	13.2	46.5
2401 - 3600	11.2	43.4
3601 - 4800	9.0	39.5
4801 - 7200	5.8	35.3
Promedio ponderado. (1)	9.8	31.9

(1) Incluye las familias de más de $7200 de ingreso anual y a los de menos de $600 anuales.

Fuente: Estudio sobre Presupuestos Familiares, Tomo II, Banco Central 1971.

CUADRO Nº6: IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS ALIMENTOS BASICOS EN EL CONSUMO DE CALORIAS DIARIAS POR PERSONA

(En Porcentaje)

Estratos de Ingresos / Alimentos	0 a 50 pesos mensuales	50.1 a 100 pesos mensuales	100.1 a 300 pesos mensuales	300.1 y más pesos mensuales
Arroz	27	27	25	21
Yuca	8	4	2	1
Habichuela	4	4	2	2
Plátano	22	19	17	14
Carne	3	4	7	9
Otros	36	42	47	53
TOTAL	100	100	100	100

Fuente: Diagnóstico. Estrategia del Sector Agropecuario, Junio 1975, Sub-Secretaría de Planificación, SEA.

Es importante acotar que los datos pueden no reflejar la situación del sector rural ya que como se dijo anteriormente sólo se investigó la población del Distrito Nacional a través de una encuesta aplicada a unas 550 familias.

Los datos presentados en los cuadros Nos. 5 y 6, ilustran la importancia relativa del arroz en la composición del gasto de la canasta familiar y en el aporte calórico en la dieta de la población urbana respectivamente.
El promedio ponderado del valor del gasto en arroz alcanza a un 9.8% del total del gasto en alimentos, el cual es significativamente mayor que el de otros productos de importancia en la dieta del dominicano. Así mismo, en cuanto a la importancia relativa del aporte calórico, se estableció que el arroz es el producto de mayor importancia en la alimentación de la población, alcanzando a cubrir cerca del 25 por ciento del consumo de calorías. Se se analizan estas cifras para uno de los estratos, obviamente crece la importancia relativa del arroz. Vale la pena anotar que tal como se dijo anteriormente, la mayor proporción del gasto no es una resultante del mayor consumo per cápita.

Resulta interesante destacar el costo por cada cien calorías de algunos de los productos agropecuarios de alto consumo en el país. La estimación que se presenta en el cuadro No.7, se realizó tomando como base los precios registrados en los dos primeros meses de 1976, lo cual, por los valores absolutos presentados, ilustran la situación actual y sirven de referencia para el caso en que se mantengan o cambien las relaciones de precios que se presentaron anteriormente en el cuadro No.3. Es posible concluír que el costo por cada 100 calorías proporcionadas por el arroz ha debido disminuír considerablemente en relación al costo de las calorías proporcionadas por otros bienes de consumo. En términos absolutos, cabe destacar que en el caso de la harina estos valores no son perfectamente comparables ya que en este caso sería más apropiado tomar el va-

lor calórico del pan o de las pastas. Desgraciadamente, parte de esta información no estuvo disponible en el momento de escribir este informe.

CUADRO N°7: COSTO POR 100 CALORIAS DE ALGUNOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS (PRECIOS FEBRERO 1976)

P R O D U C T O S	Costo por 100 calorías
Arroz	0.015
Habichuela Roja	0.147
Harina Trigo	0.002
Papas	0.016
Plátano	0.065

Fuente: Proyecto Integrado SEA/IICA.

III. ANALISIS DE PRECIOS

3.1 Los Precios de Estabilización:

En esta sección sólo se hará referencia a los precios de estabilización que ha fijado INESPRE y a los precios al detalle en Santo Domingo, sin entrar a una clasificación de precios a nivel de los agricultores de acuerdo a los distintos grupos de unidades productivas que se discuten más adelante. En el cuadro No.2 se presentan distintos niveles de precios que ha fijado INESPRE desde que comenzaron sus operaciones. Desgraciadamente, no ha sido posible reconstruír la serie completa de los precios de mercado (a nivel de productor y a nivel de mayoristas) para un período más o menos largo, debido a que no se han registrado estos datos en estadísticas oficiales. En todo caso, más adelante se hace un análisis de los precios de mercado vigentes en el momento del trabajo de campo y su relación con los precios de estabilización fijados por INESPRE.
Recién a partir del 1974, INESPRE establece en forma permanente un diferencial de precios entre el precio de compra a las factorías y el precio de venta a los mayoristas y/o detallistas. En la actualidad se mantienen los precios fijados en 1974, con un márgen bruto relativamente pequeño para la institución en el caso de las operaciones con arroz de origen interno (0.15 por quintal en las ventas a mayoristas). Estos márgenes brutos no permiten cubrir los costos de operación del Instituto, por lo que la ejecución de este programa se justifica sólo desde el punto de vista de su impacto socio-económico en los grupos poblacionales que se desea favorecer.

Resulta de interés observar el cambio que se originó a principios del año 1974, donde los precios sufrieron un reajuste del orden del 60 por ciento, a nivel de los consumidores (precios de estabilización) y de un 46 por ciento en los precios de venta a las factorías. Estos ajustes se hicieron necesarios como resultado de los incrementos en los costos de producción, especialmente por la utilización de insumos importados. Hasta ese

momento los precios internos del arroz se encontraban sustancialmente por debajo de los precios internacionales. A partir de 1975, con el incremento mencionado, el precio interno se eleva sobre los precios del arroz importado en forma considerable (1). De acuerdo a informaciones aportadas por funcionarios de INESPRE, el diferencial de precios obtenido por concepto de ventas de arroz importado, ha permitido en parte subsidiar las operaciones con arroz nacional, permitiendo una disminución en las pérdidas contables que arroja la institución, como costo de la mantención del programa de estabilización.

3.2 Los Precios de Mercado a Nivel del Consumidor.

Los precios al detalle, muestran una tendencia alcista a través del período, menor que la que se ha observado en otros productos agropecuarios. (Ver cuadro Nos. 8-A y 8-B).
Sin embargo, la tasa de crecimiento del precio del arroz (Precios al detalle de arroz corriente) supera la tasa de crecimiento del índice del costo de la vida para los rubros "alimentos, bebidas y tabaco". Esta situación ha significado una disminución de los ingresos reales de la población de escasos recursos que gasta una mayor parte de su ingreso en la compra de cereales.

---

(1) Los precios promedios de importación por quintal para 1973, 1974 y 1975 fueron RD$22.23, RD$26.10, RD$17.69, respectivamente.

Cuadro No.8-A PRECIOS PROMEDIOS MENSUALES E INDICES DE PRECIOS AL DETALLE EN LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO PARA ARROZ CORTE.

(Precios por libra)

MES / AÑO	1972	1973	1974	1975	1976	INDICE
Enero	0.13	0.14	0.17	0.23	0.25	98.9
Febrero	0.14	0.14	0.17	0.23	0.24	97.2
Marzo	0.13	0.15	0.16	0.23		97.7
Abril	0.14	0.17	0.16	0.23		103.4
Mayo	0.13	0.16	0.17	0.25		102.7
Junio	0.14	0.16	0.19	0.26		103.0
Julio	0.13	0.16	0.21	0.26		99.9
Agosto	0.14	0.16	0.22	0.25		101.6
Septiembre	0.15	0.16	0.22	0.24		99.7
Octubre	0.15	0.17	0.22	0.24		99.4
Noviembre	0.14	0.16	0.22	0.25		98.6
Diciembre	0.14	0.16	0.23	0.25		96.9
Promedio	0.1383	0.157	0.195	0.2433		
Desviación Típica	0.007	0.0096	0.0274	0.0115		
Coeficiente de Variación	5.2%	6.12%	14.09%	4.74%		

Fuente: División de Mercadeo SEA
Proyecto Integrado de Comercialización SEA/IICA.

Cuadro No.8-B PRECIOS PROMEDIOS E INDICES DE PRECIOS EN LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO PARA ARROZ ESPECIAL

(Precios por libra)

MES / AÑO	1972	1973	1974	1975	1976	INDICE ESTACIONAL
Enero	0.15	0.16	0.19	0.25	0.29	94.9
Febrero	0.15	0.16	0.19	0.25	0.28	93.7
Marzo	0.15	0.16	0.19	0.25		89.5
Abril	0.16	0.19	0.19	0.25		96.6
Mayo	0.15	0.19	0.20	0.27		99.9
Junio	0.15	0.19	0.23	0.28		105.5
Julio	0.16	0.19	0.24	0.27		105.2
Agosto	0.16	0.19	0.25	0.27		105.5
Septiembre	0.16	0.19	0.25	0.26		100.6
Octubre	0.16	0.20	0.25	0.26		101.9
Noviembre	0.16	0.20	0.25	0.26		100.6
Diciembre	0.15	0.19	0.25	0.28		106.4
Promedio	0.155	0.184	0.223	0.262		
Desviación Típica	0.0052	0.015	0.028	0.01138		
Coeficiente de Variación	3.36%	8.17%	12.7%	4.33%		

Fuente: División de Mercadeo SEA

Proyecto Integrado de Comercialización SEA/IICA.-

CUADRO No. 9: INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR Y LOS PRECIOS AL DETALLE DEL ARROZ.

PERIODO		Indice de Precios Alimento Bebidas y Tabaco Base: Enero 1972=100	Indice de Precios al Detalle de Arroz Base: Enero 1972=100
Enero	1972	100.0	100.0
Diciembre	1972	126.1	107.7
Diciembre	1973	129.1	123.1
Diciembre	1974	157.8	176.9
Diciembre	1975	180.9	192.3

El índice de precios al consumidor, en el período de enero de 1972 a septiembre de 1975, muestra un incremento del 80.9 por ciento, mientras que para el mismo período los precios del arroz corriente sufrieron un incremento del orden del 92.3 por ciento (Ver cuadro No. 9). Tal como se mencionó anteriormente, el mayor ajuste en los precios del arroz, ocurrió entre 1973 y 1974, ya que posteriormente ha permanecido casi constante. Entre diciembre de 1974 y septiembre de 1975 el precio del arroz se ha incrementado en un 8.7 por ciento.

En atención al incremento anual que han experimentado los precios de arroz, se intentó establecer el grado de variación que se detecta dentro de un período determinado de tiempo, en este caso un año calendario. La hipótesis que se plantea es que si además de los cambios de precios a través del tiempo (determinados por la política de estabilización del gobierno), se tiene una variación significativa dentro del período en que el precio se supone estable, dicha política de estabilización no estaría cumpliendo con uno de sus objetivos principales. Se calcularon los coeficientes de variación para cada período,

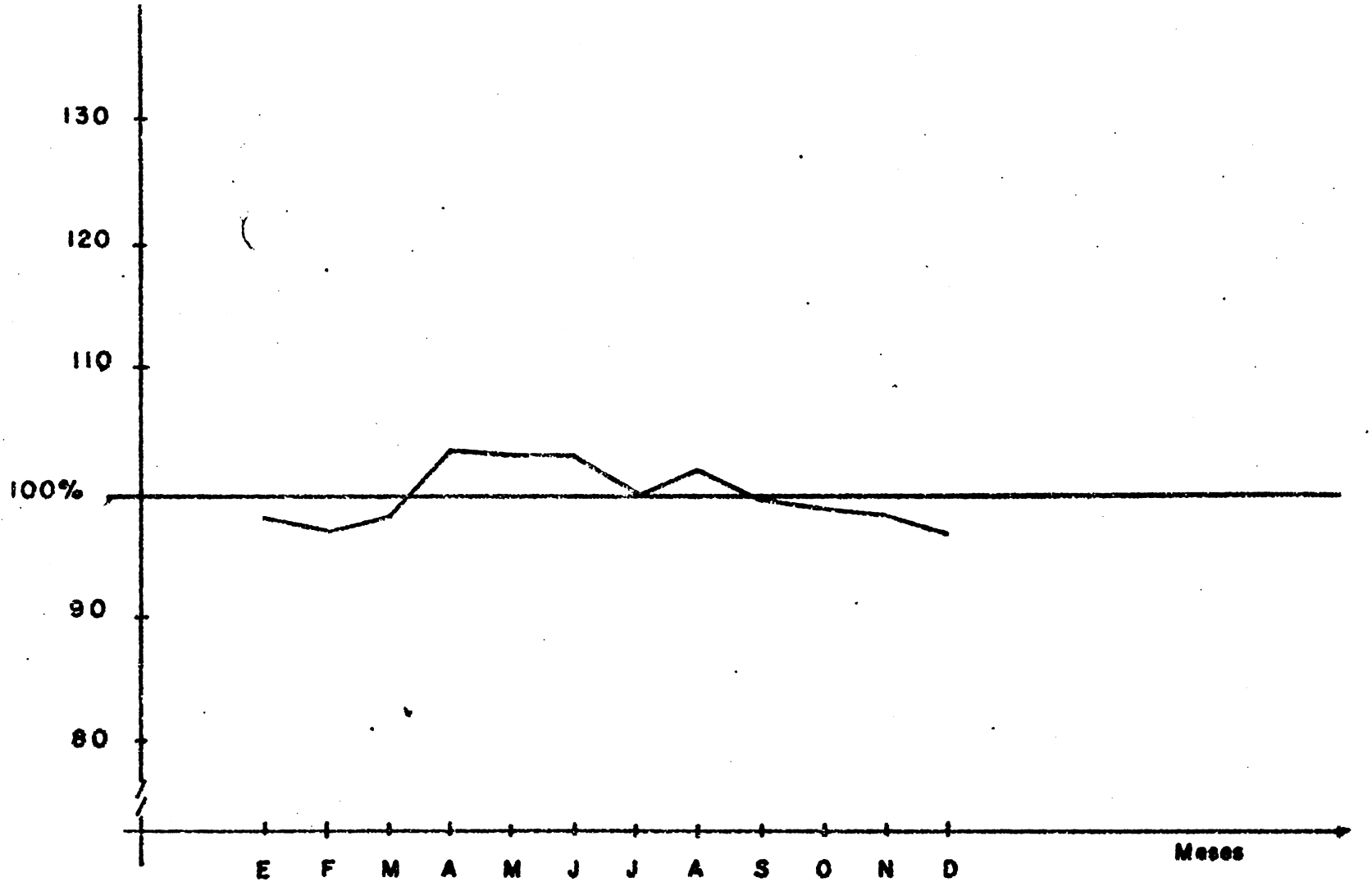


GRAFICO No. 1: INDICES ESTACIONALES DE PRECIOS DEL ARROZ CORRIENTE .—

Ea

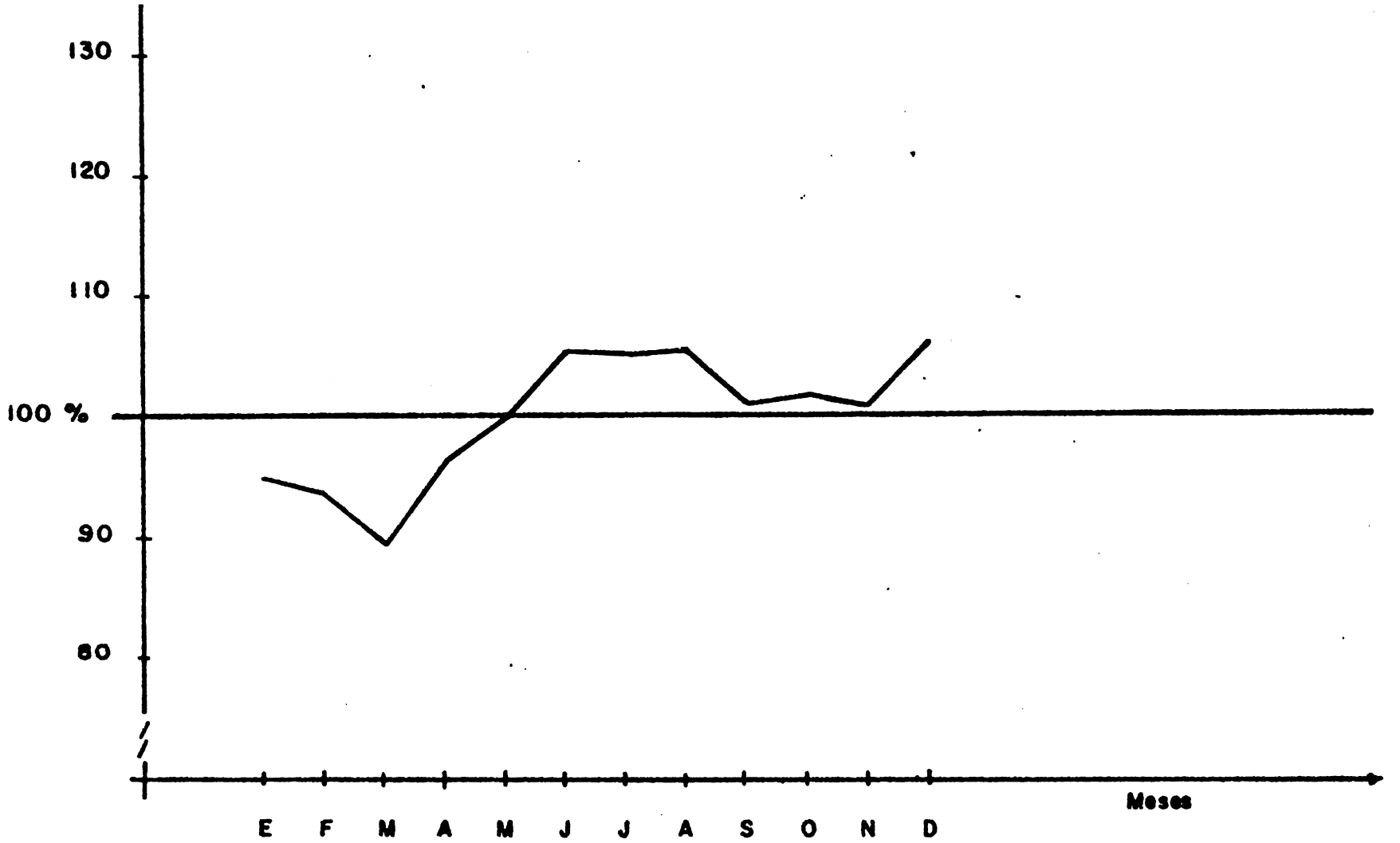


GRAFICO No. 2: INDICES ESTACIONALES DE PRECIOS DEL ARROZ ESPECIAL .

Ea

comprobándose pequeños cambios no significativos dentro de los mismos. Esta situación puede ilustrarse en mejor forma al observar los índices de precios, donde se advierten pequeños cambios asociados a cambios estacionales de los precios al detalle en la ciudad capital. Tanto para el caso del arroz corriente como para el arroz especial, los picos de variación no sobrepasan los límites relativos 94 y 106 para los valores mínimos y máximos respectivamente. En el caso de otros cereales, tales como el maís y la habichuela roja, estos límites alcanzan los valores de índice entre 80 y 130.

Esto permitiría concluír que una vez se define un nivel de precio, este se mantiene más o menos estable con pequeñas variaciones a través del año. Desgraciadamente no se dispuso de datos empíricos para explicar estas variaciones, las cuales son bastantes similares para el arroz corriente/y el arroz especial (Ver gráficas Nos. 1 y 2).

Desde un punto de vista teórico, estas variaciones pueden ocurrir como producto de varios factores entre los que se anotan los siguientes:

a) Control del movimiento de los inventarios por parte de los intermediarios. Dado que el índice estacional mide un patrón más o menos estable de cambio a través de un período determinado, es decir, que "normalmente" los precios variarán en forma similar, se podría argumentar que este movimiento de inventarios es a su vez una función de otros factores que imponen dicha conducta.

b) En atención a ésto, las variaciones estarían correlacionadas con las condiciones de oferta tanto de arroz en cáscara (producción nacional) como de arroz en blanco (importaciones y rendimiento mensual o entregas de las factorías a INESPRE). Esta situación crearía espectativas, las cuales a su vez inducirían a los intermediarios a retener o entregar grano al mercado.

c) Cantidades de grano vendidas por INESPRE a través del año. De acuerdo al control del cereal que ejerce INESPRE, es de esperar que las variaciones en las entregas, podrían afectar significativamente los niveles de precios en el mercado.

Esta última tésis fué rechazada a la luz de un análisis de correlación entre las ventas mensuales de arroz para varios años, y los índices de estacionalidad. Se comprobó que no existe una asociación clara entre el monto de esas ventas y las variaciones de precios que se observaron para un período determinado.

Las otras hipótesis deberán ser analizadas en cuanto se disponga de la información pertinente.

IV. EL SISTEMA DE COMERCIALIZACION A NIVEL DE LOS PRODUCTORES.

4.1 Antecedentes:

La intervención de INESPRE en la comercialización del arroz, significó a partir del año 1976 un cambio importante en la estructura del proceso de comercialización de arroz en el país. Del esquema tradicional con el centro de gravedad en manos del sector industrial, se pasa a un esquema con una decidida influencia estatal, a través de la creación del monopsonio/monopolio de la compra-venta al por mayor del arroz elaborado por el Instituto Nacional de Estabilización de Precios. En términos simplificados, el sistema de comercialización se organiza de acuerdo al esquema que se presenta en el gráfico No. 3.
Se advierte la concentración de las compras de arroz elaborado por parte del Instituto, el cual a su vez distribuye el arroz de acuerdo a la estrategia de abastecimiento, hacía el mercado consumidor. La idea básica de este sistema, es la de establecer un precio de compra del producto elaborado a los molinos, fijando además un precio mínimo de estabilización a nivel de los productores. De acuerdo a este planteamiento se limita al mínimo la necesidad de participar en el mercado de este cereal a nivel de los agricultores, por cuanto serían las propias factorías las que se encargarían de establecer niveles aceptables de precios por simple competencia, para la adquisición del producto en cáscara. De esta manera se estarían reduciendo considerablemente los costos de operación del programa, por cuanto el número de vendedores de arroz elaborado

es obviamente menor que el número de unidades vendedoras de arroz en cáscara.
En caso que el nivel de producción alcance límites por encima de los que la empresa privada estaría dispuesta a adquirir, se supone que el estado haría efectiva su política de compras a los agricultores, almacenando estos "excedentes", para su procesamiento posterior
En la práctica se ha cumplido el hecho de que aparente o realmente, los precios recibidos por los productores han superado a los niveles de precios de garantía que se ha fijado para el arroz en cáscara en las áreas de producción, observándose además una notable estabilidad de los precios a nivel de los consumidores (ver sección 3).
De acuerdo a los objetivos de este trabajo se ha puesto especial interés en el estudio del actual sistema de comercialización, ligado a las fuentes de producción.
El material se ha organizado mediante una tipificación por regiones del país y por tipo de productores de la estructura actual de los canales de comercialización.
De acuerdo al esquema metodológico que se empleó en la investigación fué posible identificar seis grupos de agricultores, cada uno de los cuales representa una sub-población de estudio. Esta estratificación de la población de productores, obedece al interés de llegar a establecer posibles acciones por parte del estado para estimular u operar directamente programas de mejoramiento en la estructura del proceso de comercialización a nivel de algunos de los grupos. La estratificación que se ha intentado, está determinada fundamentalmente por las relaciones de producción y por consiguiente del sistema de tenencia de la tierra.
Existen una serie de factores que definen cada uno de los sistemas de tenencia que se enumeran. Entre estos resulta interesante destacar aquellos que de una forma u otra, afectan el sistema de comercialización de los

productos agropecuarios, es decir, el tamaño de la empresa agropecuaria (medido en términos de su capital fijo y de operación), acceso al crédito y la organización para la producción.

Se supone que a medida que se incrementa el tamaño de las empresas (1) existe una mayor probabilidad de que la misma desarrolle relaciones de tipo contractuales, diferentes a las que se desarrollan en empresas más pequeñas.

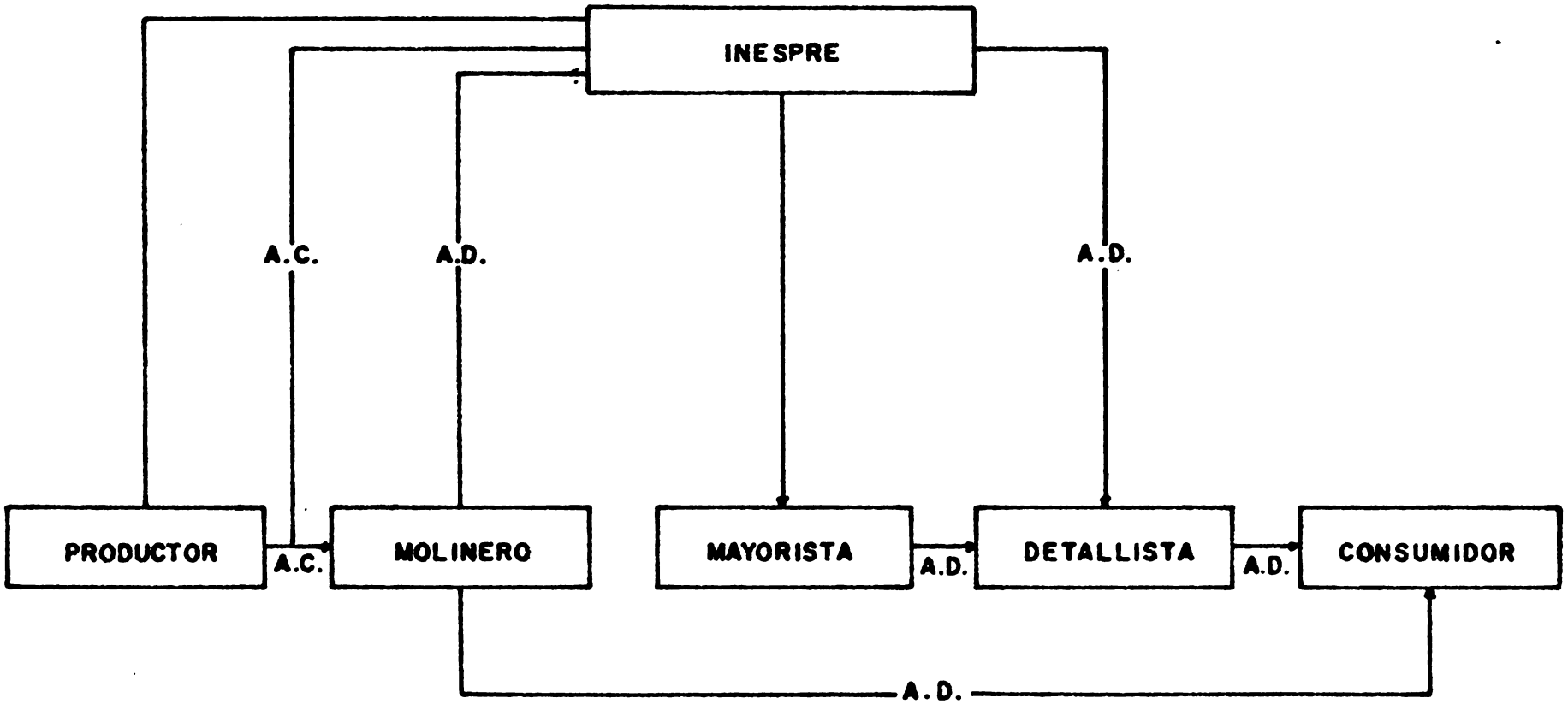
Así, la escala de producción, las relaciones comerciales, el acceso al crédito institucionalizado, etc., permiten a la gran empresa agrícola obtener ventajas significativas sobre los productores pequeños. En estos últimos priman las relaciones tradicionales de dependencia originadas tanto a través del aprovisionamiento de insumos, préstamos de dinero, alquiler de la tierra, etc.

Se advierte por lo tanto la necesidad de llegar a definir una política de comercialización discriminada para estos grupos, especialmente cuando se reconoce el papel que pueden jugar los pequeños y medianos productores en la elaboración de la estrategia de desarrollo del país (incremento en el ingreso, creación de empleo rural, aumento de la demanda y de la oferta de origen interno).

---

(1) Tal como se menciona en el texto al hablar de tamaño de la empresa no se está haciendo referencia exclusivamente a la cantidad de tierra que posee el empresario, sino al acerbo total de capital y por ende a las disponibilidades de capital de operación de origen propio o de los bancos del sector privado.

ESQUEMA SIMPLIFICADO DE LOS CANALES DE COMERCIALIZACION DEL ARROZ



Fuente: DOCUMENTOS BASICOS.
Arroz, Maíz, Sorgo.
Vol. II, Marzo, 1975.
SEA.

A.C. = ARROZ EN CASCARA
A.D. = ARROZ DESCASCARADO

4.2 Tipificación de los productores agrícolas:

Dentro del esquema tradicional utilizado, el grupo de pequeños productores lo constituyen las unidades siguientes:

Productores aparceros
Agricultores minifundistas
Pequeña empresario agrícola

Los productores aparceros lo constituyen aquellos agricultores no propietarios, que alquilan tierras a otros productores. En la casi totalidad, son individuos cuyo capital consiste en su propia mano de obra y el conocimiento de las labores culturales de un cultivo determinado. Para financiar la producción recurren a préstamos de intermediarios con el compromiso de venta del producto y el pago de una tasa de interés sobre el principal. Asímismo, el pago de la tierra se hace en el momento de la cosecha, estableciéndose una renta en especie. (El monto del pago de la renta varía de región en región, estableciéndose sistemas de terciería, medianería, etc).

Se define como agricultor minifundista aquel que trabaja una extensión de terreno tal que aún cuando obtuviera los niveles de productividad "recomendables" en el área, no alcanzaría a generar un ingreso mínimo aceptable (nivel de ingreso adecuado para satisfacer las necesidades mínimas de una familia), debiendo por lo tanto recurrir él o sus familiares, a fuentes externas de trabajo.

Se utiliza la noción de pequeño empresario agrícola para clasificar aquel grupo de agricultores que podrían generar un nivel de ingreso aceptable por medio de medidas de asistencia técnica, financiera, etc. Dentro de esta última categoría, conviene distinguir a su vez, aquellos productores que están trabajando dentro del sistema de transformación agraria que se ha desarrollado durante los últimos años en el país. Así podrían distinguirse dentro de este estrato a los

productores privados independientes, productores privados en áreas de asentamientos del Instituto Agrario Dominicano y los productores de las empresas colectivas. Estos productores que se ha designado como pequeños empresarios agrícolas estarían en facultad de incorporarse al subsector empresarial, desarrollando empresas viables en una economía de mercado.

Se entiende por agricultor mediano, aquel empresario agrícola, cuya limitante más importante para el desarrollo de su empresa lo constituye su capacidad financiera. Presenta un importante potencial para aumentar la producción, debiendo emplear estacionalmente mano de obra fuera de la finca.

La gran empresa agrícola es aquella que por su tamaño (medido en términos de su activo fijo y/o de operaciones) y organización genera o puede generar un nivel de ingreso tal que le permite utilizar sus propios ahorros o los préstamos del crédito bancario para financiar sus operaciones.

4.3 El crédito a los agricultores y el proceso de comercialización.

Antes de entrar a la descripción y análisis del proceso de comercialización a nivel de los grupos de agricultores ya identificados, se quiere llamar la atención sobre un problema que juega un papel importante en la estructuración del sistema. El crédito otorgado a los agricultores se ha convertido en una herramienta clave para las factorías en su competencia por asegurar el abastecimiento de su materia prima.

De acuerdo a los datos aportados por una investigación realizada por el departamento de Economía Agropecuaria de la SEA, se llegó a estimar que cerca del 29 por ciento del crédito que utilizan los productores corresponde a préstamos otorgados por las factorías, del cual un 76 por ciento es pagadero en grano. Las factorías otorgan la mayor parte de los préstamos en efectivo (94%) el resto en especie, (fertilizante, semilla, etc.). En el cuadro No.10 se presenta un detalle del destino que los agricultores dan a los créditos que otorgan las factorías, llamando la atención el hecho que una proporción importante es utilizada para solventar necesidades de tipo familiares.

CUADRO N°10: USO DEL CREDITO OTORGADO POR LAS FACTORIAS
(EN PORCENTAJES)

Tamaño de las fincas (tareas)	Necesidades Familiares	Alquiler o compra maquinaria.	Compra fertilizante.	Compra Semillas	Mano de Obra	Otros
Menos de 50	3.1	39.2	18.2	4.8	21.3	13.4
51 a 100	8.3	11.7	13.0	4.7	60.8	1.5
101 a 500	9.7	9.7	31.3	7.3	42.0	-
501 a 2000	4.2	20.8	10.4	2.1	41.7	20.8

Fuente: Estudio sobre el uso del crédito en la República Dominicana. Dic. 1975 Departamento de Economía Agropecuaria. SEA.

Es posible que las cifras sobre los montos relativos de los préstamos provenientes de las factorías, esté subestimada, ya que en el caso de los clientes del - Banco Agrícola, no les está permitido este tipo de financiamiento (caso de los parceleros de los proyectos del IAD). Sin embargo, es sabido que un importante sector lo recibe. Bajo estas circunstancias es obvio - que es bastante dificil conseguir información sobre esta materia.

El crédito es otorgado a una cierta "clientela" que se ha formado en torno a cada una de las factorías del país, dependiendo el monto del mismo de la capacidad de pago del solicitante, determinada por la producción estimada que obtendrá en la cosecha. Las factorías han desarrollado un sistema de control periódico sobre los prestatarios, para lo cual destacan agentes ("peritos ó peritas" como se les conocen en el campo) que realizan visitas a las fincas para cerciorarse del avance de las labores del cultivo.

El prestamista cobra una tasa de interés variable la cual pudo constatarse fluctúa entre un 2 y un 10 por ciento mensual. Estos préstamos cubren a lo más un período de seis

meses pagaderos en el momento en que se liquida el producto cosechado. El crédito que se concede en especie, está en directa relación con las necesidades del cultivo de arroz. De esta manera, los insumos, especialmente el fertilizante, son otorgados de acuerdo al número de tareas sembradas y sin el recargo de una tasa de interés. El precio al que se entrega el fertilizante es establecido por los dueños de las factorías. En el año recién pasado, dada la escasa oferta disponible, se establecieron precios de venta con un margen del 50% sobre los que estuvo cobrando el Banco Agrícola en el país para un mismo producto (1).

A pesar de las condiciones altamente desfavorables de este sistema de crédito, la casi totalidad de los productores en zonas de pequeños productores recurren a ésta fuente de financiamiento, atraídos por la facilidad con que se conceden una vez se establecen las relaciones con el intermediario, especialmente en el caso en que ya recurrió a él en años anteriores. Este tipo de dependencia es similar al que se establece con productos vendidos "a la flor".

4.4 Los canales de Comercialización.

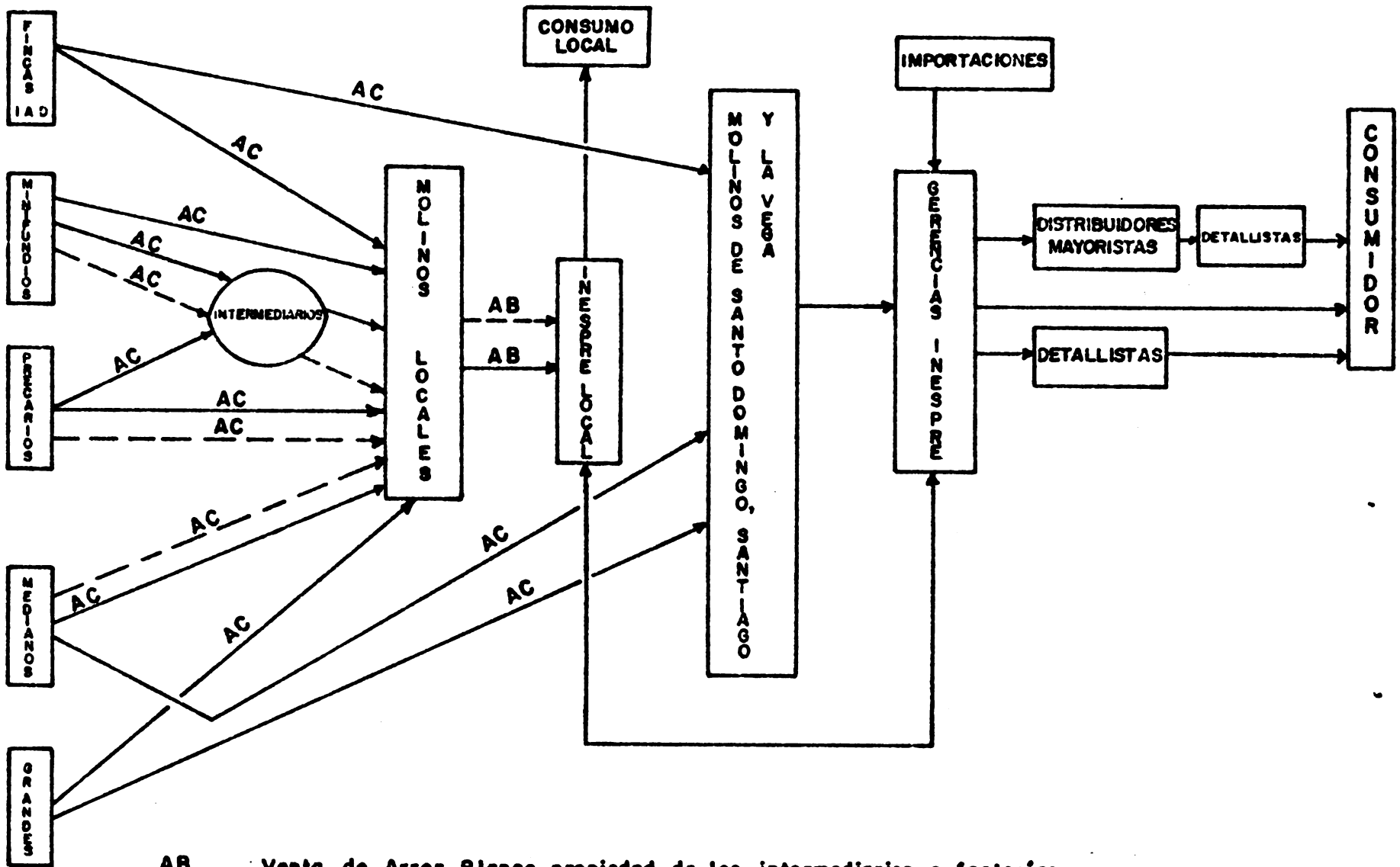
En el gráfico No.4, se presentan los canales de comercialización de arroz en cáscara y arroz elaborado, a partir de la clasificación por tipo de productores ya mencionados. Cabe destacar que ciertas modalidades de ventas corresponden a patrones regionales determinados fundamentalmente por las características estructurales que han generado los tipos de fincas a que se hace referencia.

De acuerdo a datos proporcionados por la División de Estadísticas de la SEA (ver anexo No. 4), se ha estimado que los pequeños agricultores producen cerca del 74.4 por ciento del arroz de origen interno. Los medianos y grandes agricultores, producen cerca del 19.4 y 6.2 por ciento de la producción total, respectivamente.

---

(1) El precio típico para la área en la zona de San Juan de la Maguana alcanzó los $25 por quintal en circunstancias en que el precio de mercado se registró alrededor de los $17 por quintal.

CANALES DE COMERCIALIZACION DEL ARROZ



AB → Venta de Arroz Blanco propiedad de los intermediarios o factorías.

AB → " " " " " " " agricultores.

AC → Venta de Arroz Cáscara propiedad de los intermediarios o factorías.

AC → " " " " " " " agricultores.

Ea

Para los propósitos de presentación se describe en forma conjunta el sistema de comercialización de arroz para productores minifundistas aparceros y pequeños productores independientes.

En el gráfico mencionado se señalan con línea contínua la trayectoria que sigue el producto que pertenece a los intermediarios y a las factorías. El arroz de propiedad de los agricultores está indicado por las líneas de punto. Sobre estas líneas se ha anotado si el producto corresponde a arroz en cáscara o bien a arroz en blanco.

De la producción total de arroz, se estima que cerca del 95% es comercializada (1).

El resto es utilizada para autoconsumo (49.3%), pago en especie (23.9%) y semillas (26.8%). (2).

Del total de la producción comercializada se estima que una pequeña proporción es canalizada a través de otros conductos que los legalmente permitidos. Desgraciadamente, no se dispuso de información para comprobar este hecho, ni para aventurar una cifra, estimándose en todo caso que dado el control por parte de INESPRE, la misma no es significativa.

4.4.1 Los productores aparceros, minifundistas y pequeños productores independientes.

Estos productores se encuentran diseminados a través de todo el país, aportando en muchas ocasiones su fuerza de trabajo a otras empresas de mayor tamaño, o bien desempeñando otro tipo de servicios paralelos a las actividades como agricultores. Tal como se

---

(1) Sobre esta proporción existen distintos valores ya que Economía Agropecuaria estimó la mismo en un 91.9%. En este caso se ha utilizado lo que proporcionó el censo agropecuario de 1971, en el cual se presentan datos que muestran ciertas variaciones.a través del país, desde un 74% para la región Este, hasta un 98% para la región noreste.

(2) Esta información se tomó del Documento "Economía Agropecuaria Vol.I, No.1 de Economía Agropecuaria. SEA enero de 1975.

mencionó, parte de estos productores representan una clientela potencial como actores dentro de una estrategia de desarrollo rural. En otros casos sus posibilidades de mejoramiento solamente podrían resultar de importantes cambios estructurales (reforma agraria) y/o de otras medidas ajenas al sector agrícola.

La descripción del sistema de comercialización que se describe a continuación puede ser aplicable a cerca del 50% de los productores que generan alrededor del 23 por ciento de la producción nacional. Esta importante cifra permite establecer la necesidad de impulsar una nueva estrategia de comercialización para los grupos que se han definido como adaptables, labor que corresponde realizar a las autoridades del sector.

Se han identificado dos sistemas de comercialización para este grupo de productores, los cuales pueden ser considerados típicos en el país.

El primer sistema es característico del área de San Juan de la Maguana, y consiste básicamente en que el agricultor "vende" el arroz ya procesado a INESPRE, a través de las factorías de la zona. Tal como se describe más adelante, el sistema supone la parcicipación de las factorías como empresas de servicios, utilizadas por los productores para el transporte y procesamiento del cereal. En la práctica las condiciones precarias de estas unidades agrícolas han determinado una participación mucho más activa y determinante en la comercialización del arroz de las empresas elaboradoras, que lo que se advierte en otras áreas del país.

El segundo sistema que se ha identificado, difiere del anterior en que las factorías compran el arroz en cáscara directamente a los productores o a través de corredores e intermediarios. A continuación se describen ambos sistemas representados en el diagrama mencionado.

4.4.1.1. Comercialización del arroz elaborado.

En la región Sur occidental,en donde es característico este sistema, se realiza corrientemente una sola siembra de arroz en los meses de mayo a julio.
La casi totalidad de los productores pequeños no disponen de recursos propios para el financiamiento de sus labores, y su acceso al crédito institucional es prácticamente nulo. Debe recurrir a préstamos de intermediarios o directamente de las factorías locales, lo que define fuertes lazos de dependencia, limitando sustancialmente su capacidad de regateo en el momento de establecer las transacciones de venta del producto. El crédito otorgado a los productores, es entregado en dinero en efectivo, o insumos (especialmente fertilizantes) teniendo como aval el producto que se cosechará y el grado de conocimiento personal que tenga el dueño de la factoría o intermediario, de los agricultores que lo solicitan. En la mayoría de los casos se dá el hecho de que los productores solicitan dinero no sólo para el financiamiento de sus labores, sino que además utilizan estos recursos para financiar las necesidades de la familia. En esta región es bastante característica la venta del producto de acuerdo a la siguiente modalidad:

- Una vez realizada la cosecha, se entrega el producto a la factoría o al intermediario mayorista, con el cual se establecieron las relaciones comerciales en el momento en que se solicita el crédito.
- Rara vez el producto es pesado, manteniéndose el control de la cantidad entregada, en términos del número de sacos enviados a la factoría.
- Los sacos son almacenados en las bodegas de las factorías locales, individualizados en lotes, no siendo extraño la presencia del propio agricultor en la factoría, a la espera de su turno para el pilado.
- La capacidad de almacenaje en la zona es altamente deficiente y una vez se llenan las bodegas el producto es estibado a la interperie.

CUADRO N°11: PRECIOS Y COSTOS TIPICOS DE COMERCIALIZACION PARA EL GRUPO DE AGRICULTORES PEQUEÑOS. SISTEMA DE VENTA DE ARROZ ELABORADO

1.	Precio en Finca	
	1.1 Arroz Blanco o Equivalente	18.00
	1.2 Subproductos	0.70
2.	Costos de Comercialización Fuera Finca	
	2.1 Transporte a Factoría	0.20
	2.2 Transporte de Subproductos	0.03
3.	Precio Pagado a Factoría por INESPRE y Otros	
	3.1 Arroz Blanco	20.75
4.	Costos de Comercialización y Procesamiento nivel Factoría	
	4.1 Envase	0.50
	4.2 Secado, Pilado, Pulido y Residual	1.85
	4.3 Transporte a INESPRE arroz	0.20
5.	Precio Pagado a INESPRE por Mayoristas	20.90
6.	Precio a Nivel Detallistas	21.74
7.	Precio a Nivel Consumidor	
	7.1 Precio Arroz Blanco	25.00
	7.2 Precio Subproductos (1)	0.80
	Total	25.80

(1) Subproductos se incrementan residualmente al márgen de los mayoristas.

Fuente: Proyecto Integrado de Comercialización SEA/IICA.

CUADRO N°12: MARGEN DEL PRODUCTOR Y DE COMERCIALIZACION PEQUEÑOS PRODUCTORES. SISTEMA DE VENTA DE ARROZ ELABORADO

Margen del Productor	72.5
Margen del Transportista	1.7
Margen de la Factoría	9.1
Margen de INESPRE	0.6
Margen del Mayorista	3.5
Margen del Detallista	12.6
	100.0

Fuente: Proyecto Integrado de Comercialización SEA/IICA.

Dado que el producto aún no ha sido vendido a la factoría, los riesgos por pérdidas en esta fase corren por cuenta del productor.

En este año, pudo observarse en el momento en que se visitó la zona, una gran cantidad de productos en malas condiciones de almacenamiento constatándose en algunos casos que algunos agricultores habían permanecido por días en la espera de su turno para el procesamiento.

- El arroz es procesado, envasado y trasladado a los almacenes de INESPRE, donde es analizado y liquidado de acuerdo a la clasificación que se haga del mismo.
- Una vez liquidado el producto, INESPRE cancela el valor del mismo a las factorías, las cuales a su vez realizan una liquidación final al productor, quien recién a estas alturas, conoce de la cantidad de arroz que entregó y el valor de la transacción de su producto. La liquidación que realiza la factoría debe ser aceptada por el productor sobre la base de la buena fe de la misma, no existiendo ningún documento que establezca a priori(por medio de un análisis del arroz en cáscara) el compromiso de la factoría con el productor por una determinada calidad del grano.

En el momento de realizar la liquidación del producto, la factoría se descuenta el valor de los adelantos hechos al productor por el monto del crédito, recargando a algunas partidas la tasa de interés correspondiente.

Margenes del Productor y de Comercialización.

De acuerdo a cifras proporcionadas por los agricultores y sobre la base de las liquidaciones entregadas por las factorías, fué posible establecer los márgenes del productor y de comercialización que se detalla en el Cuadro No.12. Los datos empleados para este cálculo, se presentan en el cuadro No.11.

Estos márgenes de comercialización se han calculado tomando en cuenta sólo las diferenciales de precios pagados por INESPRE en sus bodegas y los precios recibidos por el productor, sin considerar las posibles ganancias de los intermediarios y factorías

por concepto de pago de intereses y sobreprecio en los insumos que son entregados a los productores. Para establecer los valores correspondientes, se ha obtenido el valor de 1.64 quintales de arroz limpio en cáscara, originalmente con un 20% de humedad, equivalente a 1.54 qq. de arroz cáscara con 14% de humedad.
De estos datos se deduce que el productor obtiene un 72.5% del precio pagado por el consumidor. Para el caso que se analiza se puede calcular en un 10.8% el márgen bruto de comercialización percibido por las factorías.
Este márgen bruto, incluye el pago por servicios y la utilidad percibida por las factorías, en atención al sistema de comercialización descrito. Si se incluyen dentro de este márgen tan sólo los pagos por servicios y utilidades de las factorías en el caso en que estas no realicen las funciones de transporte, el porcentaje alcanza a un 9.1%.
Es preciso aclarar que las cifras que se han presentado, pueden ser alteradas sustancialmente si se considera la posibilidad de que existen las siguientes anomalías en el proceso de compraventa:

El peso reportado al productor es inexacto
Las pérdidas por humedad no son las que se reportan
El rendimiento en la molinería reportado no corresponde a lo obtenido realmente.

Cada una de estas interrogantes, son motivo de estudios más detallados, ya que en el presente trabajo no se tiene evidencia empírica de que esto suceda. En todo caso se quiere dejar establecido que las cifras presentadas, representan la mejor situación para el productor. Es importante destacar que los problemas mencionados fueron planteados por todos los agricultores entrevistados, lo cual quiere decir que aunque en la práctica se compruebe que corresponden a especulaciones interesadas, el solo hecho de que el agricultor no participe organizadamente en la transacción del producto, mantendrá en su típica actitud de desconfianza natural, lo que limita la posibilidad de utilizar la política de precios como un estímulo importante para el pro- -

ductor. Si a este hecho se agrega que los productores desconocen las tasas de interes que debían pagar por el crédito recibido, se puede concluír que un pequeño intento por proporcionar servicios de comercialización (pesaje, determinación de humedad, etc.) así como un mayor control en el otorgamiento del crédito no institucional, podrá generar un cambio a muy corto plazo y de considerable magnitud en el sistema de comercialización actualmente existente.

4.4.1.2. Sistema de comercialización del arroz en cáscara.

En el resto del país, (excluyendo el área de San Juan de la Maguana ya descrito), los agricultores minifundistas, aparceros y pequeños productores independientes, venden el arroz que producen en cáscara. Este sistema se le conoce como "Venta por fanegas", la cual es utilizada como medida de peso de conversión diferente en cada región del país.

Para este sistema es de vital importancia la consideración de los factores de calidad que permiten clasificar el arroz en cáscara dentro de una u otra categoría.

Existen una serie de conocimientos empíricos que son aplicados por vendedores y compradores de acuerdo a las destrezas adquiridas en las experiencias de transacciones anteriores.

Existen normas oficiales de compra utilizadas por INESPRE, pero dado que en la práctica el Instituto ha participado solo en algunas ocasiones en este proceso, estas normas son desconocidas por los productores.

El precio del producto es fijado de acuerdo a las condiciones de oferta de la zona de influencia locales, las cuales a su vez toman como referencia los precios bases que determinan las factorías de Santiago y La Vega a través de los corredores que destacan en las zonas de producción de acuerdo a las distintas variedades existentes en el país. De esta manera, es posible encontrar un sistema aparentemente homógéneo a través del país en un determinado momento, producto de la competencia existente para la adquisición del producto.

El precio base sobre el cual se efectúa la transacción, en el caso de los productores a los que se está haciendo referencia, es un punto de partida para la fijación del precio real dependiendo el nivel de este último de la"capacidad de regateo" que poseen los productores. Así, es posible detectar diferencias de precios percibidos dentro de una misma localidad, como resultado de la clasificación del producto que se realiza en el momento de la venta.

Esta clasificación se hace (para un determinado tipo de arroz) tomando como base el grado de humedad del producto y secundariamente otros factores tales como cantidad de arroz vano, e impurezas.

De esta forma, el cereal es clasificado como arroz húmedo o arroz seco sin estipularse el procentaje de humedad. El grado de humedad en la mayoría de los casos es estimado en forma empírica en el momento de la venta, estableciéndose una tara como resultado del "análisis" efectuado.

El grado de compromiso existente entre los productores e intermediarios (agentes de las factorías, intermediarios individuales) induce al productor a aceptar las condiciones de compra establecidas por el intermediario.

El sistema de taras que se emplean en el país, varía entre las distintas regiones de acuerdo a las unidades de medidas que existen en las mismas.

En algunas regiones se llega a un acuerdo en el precio y posteriormente se decide la cantidad de kilos extras que deberán ser entregados como compensación por la humedad que se supone contiene el cereal. En ninguno de los casos estudiados se conoció un acuerdo en el precio sobre la base de un análisis realizado mediante determinadores de humedad. En la región Nordeste, es bastante típico una pequeña variación en la terminología utilizada para establecer el precio de transacción, ya que incluso se llega a hablar de una fanega de 125 hasta 170 kilos, tendiendo en mente el precio base para una fanega de 120 kilos. En este caso, que presenta pequeñas diferencias con el anterior, tanto el intermediario como el productor

CUADRO N°13: PRECIOS BASE DEL ARROZ EN CASCARA RECIBIDOS POR EL PRODUCTOR (ENERO 1976)

	FANEGAS			Precio Equivalente por 100 Kg.
	Fanega de 70 Kg	Fanega de 100 Kg.	Fanega de 120 Kg.	
San Juan	18.00			25.71
Dajabón y Monte Cristi		24.1		24.1
Mao		25.0-26.0		25-26
San Francisco			28-29	23.33-24.16
Angelina			28-32	23.3[illegible]-26.6
Arenoso			28.00	23.0

Fuente: Proyecto Integrado de Comercialización SEA/IICA

adjudican un grado de humedad ficticio al arroz, para transar en un precio final. De esta manera, el intermediario aparece respetando el precio establecido por el mercado en el área aunque en la práctica esté alterando el mismo a su favor sobre la base de un porcentaje de humedad cualquiera.

En el cuadro que sigue (cuadro No.13) se presentan los precios básicos que se pagaron en la última cosecha para el arroz en cáscara en distintos lugares del país. Es interesante anotar que las pequeñas diferencias observadas, no son mayores que las variaciones detectadas en una misma zona como productos de distintos tipos de arroz o calidades de arroz.

Dado que la mayor parte del arroz es trasladado a las factorías de Santiago y La Vega se podría esperar una correlación bastante estrecha entre el precio base del arroz y los costos de transporte. En la práctica y tal como se hizo mención es bastante difícil percibir esa diferencia, aún para los centros de producción más distantes. Es posible que esta situación sea creada por la existencia de un poder comprador local, que vende directamente a INESPRE en la zona a los precios de sustentación, los cuales como se dijo son fijos para todo el país. Otra explicación, de la cual no se tiene suficiente evidencia, podría estar en el sistema mismo de compras, mediante el cual las diferencias por concepto de transporte, se verían compensadas por las diferencias en las taras por concepto de humedad.

Canales de Comercialización. - Los pequeños productores que comercializan el arroz en cáscara, tienen establecidos los canales de comercialización que se señalan a continuación.

i) Ventas a intermediarios locales. - Este tipo de intermediarios son comerciantes establecidos, en las ciudades o poblados aledaños a las áreas de producción, con un radio de compra de cerca de treinta kilómetros. El volúmen de compra a cada uno de los productores es relativamente pequeño, y en la mayoría de los casos son los propios agricultores los que transportan el producto al centro de compra. Estos comerciantes realizan las funciones de acopiadores locales procediendo a secar el grano en patios habilitados para estos propósitos. En algunos casos estos intermediarios pagan por el procesamiento del arroz a molinos del IAD, para su venta posteriormente a INESPRE.

En otros casos estos intermediarios venden el arroz a los molinos (especialmente a los molinos locales), dependiendo del nivel de precio existente en el área para el arroz en cáscara, dado que el precio que paga INESPRE es fijo para las distintas calidades.

La existencia de este tipo de intermediario se explica como resultado del desarrollo de una gran habilidad comercial, ya que en la mayoría de los casos, no poseen un capital considerable como para financiar a los productores y asegurar así un abastecimiento del producto en el momento de la cosecha y por que el margen neto es bastante limitado, dependiendo más bien de las fluctuaciones del mercado.

Las coyunturas que utilizan estos intermediarios para participar en la compra de productos son las siguientes:

CUADRO NO.14: PRECIOS Y COSTOS TIPICOS DE COMERCIALIZACION PARA PEQUEÑOS PRO-TORES Y SISTEMA DE VENTA A INTERMEDIARIOS.

1.	Precio en finca	
1.1	arroz blanco o equivante (pagado por intermediarios)	17.45
2.	Costos de comercialización fuera finca	
2.1	transporte a centro de acopio	0.20
2.2	transporte a factoría	0.20
3,	Precio pasado a factoría por INESPRE y otros.	
3.1	arroz blanco	20.75
3.2	subproductos (de propiedad del intermediario	0.70
4.	Costos de comercialización y procesamiento nivel factoría	
4.1	envase	0.32
4.2	tarifas por secado, pilado, pulido y residual	2.00
4.3	transporte a INESPRE arroz	0.20
4.4	transporte subproductos	0.03
5.	Valor residual al intermediario	0.38
6.	Precio pagado a INESPRE por mayoristas	20.90
7.	Precio a nivel detallistas	21.74
8.	Precio a nivel consumidor	
8.1	arroz blanco	25.00
8.2	subproductos (ventas del intermediario a consumidor final)	0.80
	TOTAL.....	25.80

Fuente: Proyecto Integrado de Comercialización SEA/IICA.

CUADRO NO.15: MARGEN DEL PRODUCTOR Y DE COMERCIALIZACION PEQUEÑOS PRODUCTORES SISTEMA DE VENTA A INTERMEDIARIOS.

Margen Bruto del producto	67.6
Margen Bruto del Transportista	2.4
Margen Bruto del Intermediario	5.7
Margen Bruto de la factoría	7.8
Margen Bruto de INESPRE	0.6
Margen Bruto del mayorista	3.3
Margen Bruto del detallista	12.6
	100.0

Fuente: Proyecto de Comercialización Integrado SEA/IICA.

- Establecen relaciones de tipo personal con pequeños agricultores de la zona, manteniéndose perfectamente informados de las fechas en que tal o cual agricultor cosechará su producto.
- Establecen sistemas de compras aparentemente bastante liberales (compras por lotes por simple acuerdo verbal sin un exhaustivo análisis del producto, etc.).
- Proveen oportunamente de sacos a los productores.
- Compran las cantidades que el productor desee vender (hasta por kilos).
- Por supuesto cabe la posibilidad de que el intermediario establezca operaciones ilícitas, tales como alteración del peso, ventas de arroz blanco directamente a intermediarios mayoristas y detallistas. Durante las entrevistas se recogieron una serie de denuncias en este sentido, las cuales desgraciadamente no fue posible investigar.

El Margen Bruto de Comercialización y del Productor.

En el cuadro No.15 se presentan los margenes brutos del productor y de comercialización que alcanzan a 67.6 y 32.4 por ciento respectivamente. En los casos estudiados, los intermediarios lograron obtener los servicios de molienda de factorías de propiedad del IAD, donde obtienen precios relativamente bajos por los servicios de secado y molinería.

Los precios pagados a los productores también resultaron ser relativamente más bajos que los que se registraron en las fincas colectivas del IAD que se presentan más adelante. Estos dos factores más los ingresos por las ventas de los subproductos, les permiten obtener un margen bruto de cerca del 51.7% sobre el precio final del producto.

En la mayoría de los casos el transporte que se ha imputado en base a costo tarifas promedios pagadas, es realizado por el mismo intermediario, obteniendo un margen neto adicional.
Si se incluyen los costos de transporte el margen bruto del intermediario llega a un 8.1%.
Tal como en los casos anteriores, los valores que se presentan corresponden a aquellos calculados sobre la base de transacciones lícitas sin tomar en cuenta ciertas prácticas que perjudican a los productores.

ii) Ventas a corredores que operan con capital de las factorías regionales. -Las factorías regionales establecen centros - de compras operados por comerciantes de cierto prestigio en el área de producción.

En atención a que este tipo de agente opera de preferencia con medianos y grandes productores, se hará un detalle más exhaustivo de sus actividades en la sección correspondiente. La mayor parte de las ventas que hacen los productores a este tipo de intermediario, se realiza previo acopio de producto, a través de cooperativas u asociaciones de agricultores.

iii) Ventas a Factorías Locales. El canal más obvio para la venta del productor pequeño, son las factorías que se han denominado locales para los efectos de este estudio. Se encuentran ubicadas prácticamente en todas las áreas de producción, por lo que abarcan un radio de influencias bastante grande en cuanto a compras.
Es bastante común que las factorías aseguren un abastecimiento de arroz, a través del crédito otorgado a los agricultores. La operación en cuanto al otorgamiento del crédito es similar al caso descrito anteriormente, salvo que el productor conoce la cantidad de arroz que está entregando, obte-

niendo una liquidación inmediata por parte de la factorías, sobre la base del precio y condiciones en que se recibe el grano. Se descuenta de ese total la cantidad del préstamo y deducen así mismo el importe por pago de intereses. Tal como en el caso descrito anteriormente, es bastante frecuente encontrar agricultores que desconocían el monto de la tasa de interés que se les cobra. Tanto el transporte, así como los envases son proveídos por la factoría. En la mayoría de los casos, los sacos son entregados a los agricultores previo a la cosecha.

Dado que las cantidades que venden los pequeños productores son relativamente pequeñas, se acuerda un día de la semana para recoger el producto, el cual debe ser puesto por el productor al borde de la carretera, debiendo cooperar en la carga del camión.

En la mayoría de los casos estudiados, se pudo advertir que los agricultores desconocían el sistema utilizado por INESPRE, para la clasificación del cereal, además de ignorar el precio de sustentación fijado por la Institución, tanto para arroz en cáscara como para las distintas calidades de arroz pilado.

Una conclusión evidente de lo anteriormente descrito es la natural desconfianza que existe por parte del productor de las Instituciones o individuos que participan en la compra del producto a nivel de campo.

Si a esto agregamos el hecho, al cual ya se ha hecho referencia, sobre la excesiva dependencia del agricultor de las factorías creada por las condiciones contractuales existentes, así como la falta de apoyo que tiene el productor pequeño para disponer de equipos adecuados (pesas, determinadores de humedad, sacos, etc.) se puede concluir que existe un gran potencial de operación para el sector público, en el desarrollo de proyectos que tiendan a crear mejores oportunidades -

para estos grupos de agricultores. Uno de los argumentos que son esgrimidos con cierta frecuencia para justificar la falta de apoyo directo del sector público a este sector, es el que a pesar de todo lo que está sucediendo (y que reconoce como anómalo) el productor obtiene precios superiores a los que INESPRE ha fijado, los cuales permiten obtener un ingreso adecuado por tarea, si se le compara a otros productos alternativos. A pesar de esta situación, es lógico pensar que aunque esto sea aparentemente cierto, la casi nula participación y poder de regateo que poseen estos agricultores frente a las factorías o intermediarios, no permite utilizar la política de comercialización como un elemento de desarrollo rural, ya que subsisten las prácticas que permiten trasladar a otros sectores, los incentivos que el estado ha creado para los productores. No está demás agregar que la mantención de estos "incentivos", en la práctica corresponden a subsidios que constituyen una pesada carga para el erario nacional.

CUADRO Nº16: PRECIOS Y COSTOS DE PRECIOS DE COMERCIALIZACION PARA EL GRUPO DE "PEQUEÑOS" PRODUCTORES. SISTEMA DE VENTA DE ARROZ EN CASCARA A LAS FACTORIAS.

1.	Precio en finca	
	1.1 Arroz Blanco o Equivalente	17.45
2.	Costos de Comercialización fuera finca	
	2.1 Transporte a Factoría	0.20
3.	Precio pasado a Factoría por INESPRE y otros	
	3.1 Arroz Blanco	20.75
	3.2 Subproductos	0.77
		21.52
4.	Costos de Comercialización y Procesamiento a nivel Factoría	
	4.1 Envase	0.32
	4.2 Secado, Pilado, Pulido y Residual	2.58
	4.3 Transporte a INESPRE Arroz	0.20
	4.4 Transporte Subproductos	0.03
		3.13
5.	Precio Pagado a INESPRE por Mayoristas	20.90
	Transporte	0.45
6.	Precio a Nivel Detallistas	22.19
7.	Precio a Nivel Consumidor	
	7.1 Arroz Blanco	25.00
	7.2 Precio Subproductor (1)	0.80
	TOTAL	25.80

(1) Ventas de las Factorías a los Consumidores.

Fuente: Proyecto Integrado de Comercialización SEA/IICA.

CUADRO N°17: MARGEN DEL PRODUCTOR Y DE COMERCIALIZACION DEL ARROZ PARA EL GRUPO DE PEQUEÑOS PRODUCTORES. SISTEMAS DE VENTA ARROZ EN CASCARA

Margen del Productor	67.5
Margen del Transportista	3.4
Margen de la Factoría	14.3
Margen de INESPRE	0.6
Margen del Mayorista	3.3
Margen del Detallista	10.9
TOTAL	100.0

Fuente: Proyecto Integrado de Comercialización SEA/IICA.

Márgenes del Productor y de Comercialización.

El margen bruto del productor en este caso es similar al del agricultor que vende a los intermediarios variando el margen bruto que se imputa a las factorías. En estos casos tal como se dijo anteriormente, estos márgenes se han establecido bajo mejor supuesto para los agricultores, vale la pena destacar que este sistema de ventas constituyen en orden de importancia, el sistema más utilizado por los pequeños productores en el país, por lo cual las cifras que se presentan en el cuadro No.17 podrían ser tomadas como representativas para estimar la participación de este grupo en el precio final del producto, bajo las actuales circunstancias del mercado.

4.4.1.3 El Proceso de Comercialización a Nivel de los Asentamientos del IAD.

Resulta interesante tratar por separado el sistema de comercialización para este producto utilizado en los asentamientos de la Reforma Agraria, ya que en estos casos se vislumbra una organización incipiente de comercialización que altera la relación de dependencia que es típica en los pequeños productores. En los asentamientos se han organizado Comités de Mercadeo, que están tomando más ingerencia en las decisiones de venta del arroz a las factorías.

Antecedentes Generales

En el Cuadro Núm. 18 se presenta un detalle de la superficie, rendimiento y producción de arroz obtenida en el año 1975 en las áreas de asentamientos. Aún cuando los datos corresponden a cifras preliminares, se advierte una diferencia sustancial entre los rendimientos obtenidos en las parcelas privadas, en comparación con los rendimientos obtenidos en las fincas colectivas. Esta situación es el reflejo de los importantes esfuerzos que ha desplegado el estado, en el apoyo a los agricultores de las fincas colectivas, a través de programas de crédito y capacitación y tecnificación del cultivo. Tal como se dijo anteriormente, en los proyectos del IAD, se produce cerca del 41 por ciento de la producción nacional, esperándose un aumento sus-

tancial en cuanto se incorporen nuevas tierras al proceso de la Reforma Agraria. A medida que se consolidan las explotaciones colectivas y de los parcelamientos privados, se advierte un desarrollo de las organizaciones manejadas por los propios agricultores, siempre bajo la tutela y cuasi administración de los funcionarios del IAD. En todo caso, en todos los asentamientos colectivos visitados fué posible encontrar la existencia del Comité de Mercadeo. Las funciones de este Comité son básicamente las de recibir las propuestas de compras y discutir con los compradores el precio base y el monto de la tara que se recargará por concepto de humedad.

CUADRO N°18: PRODUCCION DE ARROZ EN CASCARA EN LAS AREAS DE PROYECTOS DEL IAD. (AÑO 1975)

	Superficie (Tareas)	Rendimiento (qq/ta)	Producción (qq)
Fincas Colectivas	133,000	4.73	628,600
Fincas Tradicionales	563,006	2.78	1,564,200
TOTAL	696,006	3.15	2,192,800

Fuente: División de Crédito y Financiamiento del IAD.

Antes del inicio de la cosecha, el Comité de Mercadeo y los encargados de parcelamientos son notificados del nombre de aquellas factorías a las que no se les venderá arroz. Se argumenta que estas empresas han demorado los pagos en años anteriores, o bien no han cumplido con algunos de los acuerdos del contrato.

Existe especial interés por parte del Banco Agrícola por mantener un control muy estricto de las ventas que realizan los asentados por lo cual se han establecido sistemas que permiten recuperar en su totalidad los préstamos que fueron otorgados por dicha institución a los campesinos.

Canales de Comercialización

Tanto los asentamientos "tradicionales" así como los "colectivos" venden su producción a los agentes de compras que destacan las factorías regionales en los lugares de producción. El arroz se vende en cáscara, puesto en el almacén de acopio que se habilita en cada uno de los asentamientos, o bien, en los caminos internos de las fincas.

Los asentamientos tradicionales y colectivos logran acopiar una cantidad importante de producto, la cual es ofrecida a las distintas factorías, salvo aquellas en que la Dirección del IAD prohibe hacerlo.

i) Fincas Colectivas

En estas fincas, los productores no pueden realizar ventas independientes de arroz a las factorías. Una vez se ha acordado el precio y la base de recibo del cereal, la factoría extiende un cheque por el valor de la transacción escrito a nombre del Banco Agrícola. Los agricultores no pueden recibir ningún pago. Se crea un Fondo Especial con el cual se cancelan las deudas por concepto de créditos, distribuyéndose equitativamente entre los asentados el remanente de lo recolectado. Hay que destacar que dentro de la cantidad entregada como crédito a los agricultores, se incluye una partida de subsistencia, en reemplazo del salario semanal,

De esta forma, los Comités de Mercadeo a pesar de participar en las ventas del producto, no tienen otra función que la de seleccionar previa consulta con los asentados, a los compradores del cereal y regatear de acuerdo a las condiciones del mercado sobre el nivel del precio y más importante aún, sobre la cantidad de kilos que se "incluirán" en la fanega. Es notable que a pesar de contarse con el asesoramiento del personal del IAD y de la SEA se mantienen exactamente los mismos sistemas anómalos que se hizo referencia en la sección dedicada a los pequeños productores. Es importante anotar además que teóricamente estos agricultores están en óptimas condiciones para regatear sobre las condiciones de ventas, ya que no existe ningún tipo de dependencia con los intermediarios o las factorías.

ii) Asentamientos Tradicionales.

En estos asentamientos existen condiciones bastantes similares a las de los asentamientos colectivos, especialmente en lo que se refiere a los canales de comercialización utilizados. Existe sí una importante diferencia y es que en el caso de los asentamientos tradicionales, los agricultores pueden vender directamente el arroz a las factorías o incluso en algunos casos a intermediarios locales. A pesar de que también existen los Comités de Mercadeo, estos juegan un rol mínimo en el proceso. Al igual que en los otros asentamientos, el Banco Agrícola asegura la recuperación de sus créditos a través de un sistema bastante ineficiente de control.
Este control se ejerce a través de la presencia física de un funcionario del Banco y del IAD en el momento en que se retira el cereal de la parcela. Esta prohibición de hecho no es cumplida, ya que se sabe que algunos agricultores venden el producto por su cuenta en horas de la noche arriesgando ser sancionados severamente por las autoridades.
Se pudo constatar que el nivel del precio básico al que se comercializa el arroz es mayor para los agricultores de los asentamientos colectivos, comprobándose además que para fe-

chas y condiciones similares del producto entregado, los agricultores parceleros debieron aceptar una tara mucho mayor que la que lograron conseguir los colectivos.
Esta situación se debe fundamentalmente al hecho de que las factorías prefieren contratar una partida importante de producto en una sola transacción, cosa que no es posible en el caso de los parceleros tradicionales debido al sistema de ventas individual. En el primer caso existen una serie de beneficios que el comprador está dispuesto a remunerar, lo cual se traduce por lo tanto en un mejor precio y mejor aceptación de las condiciones de entrega del producto.

Margen del Productor y de Comercialización.

Los agricultores de las fincas colectivas y tradicionales, reciben una mayor proporción del precio final, que la que se registró en el caso de ventas a intermediarios y ventas de arroz en cáscara directamente a las factorías. Esta situación no es perfectamente comparable con el caso de las ventas en San Juan de la Maguana, ya que como se dijo en ese caso existen demasiadas anomalías como para pensar que los precios utilizados corresponden a los que realmente se recibieron por la cantidad de cereal entregado. En este caso sin embargo, una vez que se ha establecido la tara del producto, se conoce con exactitud la cantidad de producto entregado a las factorías, por lo que las cifras presentadas en los cuadros 19 y 21, aún cuando sobreestiman el margen bruto de los productores, son mejores cifras que las entregadas para San Juan de la Maguana.
De acuerdo a los cuadros 20 y 22 se puede observar ciertas diferencias en el margen bruto al productor entre las fincas colectivas y las fincas tradicionales. Esto no hace sino corroborar lo que se mencionó anteriormente en relación a las diferencias de precios que reciben unos y otros por parte de los agentes que compren a las factorías.
El margen de comercialización, varía por lo tanto entre un 30.2 y 32.4 por ciento para los dos casos. En este caso es común que el margen que se señala para las factorías no incluya el margen de los transportistas.

CUADRO Nº19: PRECIOS Y COSTOS TIPICOS DE COMERCIALIZACION PARA LOS PRODUCTORES DE LAS FINCAS COLECTIVAS DEL IAD.

1.	Precio en finca	
	1.1 Arroz Blanco o Equivalente	18.00
2.	Costos de Comercialización Fuera Finca	
	2.1 Transporte a Factoría	0.35
3.	Precio Pagado a Factoría por INESPRE y Otros	
	3.1 Arroz Blanco	20.75
	3.2 Subproductos (venta a Consumidores)	0.77
		21.52
4.	Costos de Comercialización y Procesamiento nivel Factoría	
	4.1 Envase	0.32
	4.2 Secado, Pilado, Pulido y Residual	1.88
	4.3 Transporte a INESPRE Arroz	0.20
	4.4 Transporte Subproductos	0.03
	TOTAL	2.43
5.	Precio Pagado a INESPRE por Mayoristas	20.90
	Transporte	0.45
6.	Precio a Nivel Detallistas	22.19
7.	Precio a Nivel Consumidor	
	7.1 Arroz Blanco	25.00
	7.2 Subproductos (1)	0.80
	TOTAL	25.80

(1) Subproductos vendidos por Factorías a Consumidores.

Fuente: Proyecto Integrado de Comercialización SEA/IICA.

CUADRO Nº20: MARGEN DEL PRODUCTOR Y DE COMERCIALIZACIÓN. PRODUCTORES DE LAS FINCAS COLECTIVAS DEL IAD.

Margen bruto del productor	69.8
Margen bruto del transporte	3.9
Margen bruto de la factoría	11.5
Margen bruto de INESPRE	0.6
Margen bruto de mayorista	3.3
Margen bruto del detallista	10.9
	100.0

Fuente: Proyecto Integrado de Comercialización SEA/IICA.

CUADRO N°21: PRECIOS Y COSTOS TIPICOS DE COMERCIALIZACION PARA LOS PRODUCTOS DE LAS "FINCAS TRADICIONALES" DEL IAD.

1.	Precio en Finca	
	1.1 Arroz Blanco o Equivalente	17.45
2.	Costos de Comercialización fuera de la Finca	
	2.1 Transporte a Factoría	0.35
3.	Precio pagado a Factoría por INESPRE y Otros	
	3.1 Arroz Blanco	20.75
	3.2 Subproductos (venta a Consumidores)	0.77
	TOTAL	39.32
4.	Costos de Comercialización y Procesamiento a nivel de Factoría.	
	4.1 Envase	0.32
	4.2 Secado, Pilado, Pulido y Residual	2.43
	4.3 Transporte a INESPRE (arroz).	0.20
	4.4 Transporte Subproductos	0.03
	TOTAL	2.98
5.	Precio Pagado a INESPRE por Mayoristas	20.90
	5.1 Transporte	0.45
6.	Precio a Nivel Detallistas	22.19
7.	Precio a nivel Consumidor	
	7.1 Arroz Blanco	25.00
	7.2 Subproductos(1)	0.80

(1) Valor de los Subproductos vendidos por las factorías a los Consumidores.

Fuente: Proyecto Integrado de Comercialización SEA/IICA.

CUADRO N°22: MARGENES BRUTOS AL PRODUCTOR Y DE COMERCIALIZACION PARA LOS PRODUCTORES DE FINCAS TRADICIONALES DEL IAD.

Margen bruto del productor	67.6
Margen bruto del transportista	3.9
Margen bruto de la factoría	13.7
Margen bruto de INESPRE	0.6
Margen bruto del mayorista	3.3
Margen bruto del detallista	10.9
	100.0

Fuente: Proyecto Integrado de Comercialización SEA/IICA.

4.4.2 El proceso de Comercialización a Nivel de los Medianos y Grandes Productores.

Los medianos y grandes productores pueden ser considerados altamente beneficiados por la actual política arrocera en el país. Con el actual nivel de costos y precios del mercado, un agricultor con 300 tareas, puede obtener un ingreso neto de cerca de $12,000 por año con una sola cosecha. Por supuesto, esta cantidad varía de zona a zona, pero este nivel corresponde al promedio de lo que actualmente obtienen productores, con este tareaje.

Los problemas que se han señalado para los pequeños productores y asentados de los proyectos del IAD, no son significativos para estos productores, ya que tanto el problema de financiamiento, así como los sistemas de comercialización resultan ser más ventajosos para estos grupos. En este caso, especialmente algunos productores medianos reciben crédito de las factorías, sobre bases contractuales, donde ambas partes conocen exactamente las condiciones del crédito, existiendo en muchos casos una amistad de tipo personal entre los contratantes.

La tasa de interés que se aplica en este tipo de contrato, alcanza a un dos por ciento simple, mensual. En cuanto a los sistemas de comercialización del arroz, puede advertirse que a pesar de las ventajas que existen para estos productores, especialmente en el caso de los medianos, aún se mantienen prácticas similares que las que se utilizan con los pequeños productores, producto de la inadecuada asistencia en el campo de la comercialización. Un ejemplo típico es la venta del producto sobre la base de un precio cualquiera y el regateo en función de un supuesto grado de humedad del producto.

Canales de Comercialización.

En el caso de los productores medianos y grandes, es bastante común la venta directa a las factorías locales o

regionales. Existe una clientela definida de las factorías, lo cual facilita la concesión de préstamos a corto y mediano plazo por parte de los mismos. En la mayoría de los casos se vende el arroz en cáscara, pero está creciendo el interés por parte de algunos agricultores de vender el producto elaborado, pagando por el servicio a las factorías.

En este caso, se trata de agricultores con gran conocimiento del mercado que alegan que el ingreso neto recibido por la venta del arroz en cáscara es inferior al ingreso neto que puede recibirse por venta del arroz elaborado a INESPRE.

Este incremento en el ingreso provendría de los siguientes factores:

- Los costos por servicios, pérdidas, por humedad, son menores que los que corrientemente se imputan a estas operaciones. Así también el rendimiento promedio en la molienda es superior en el caso de los agricultores que tecnifican sus cultivos (muchos de los cuales son medianos y grandes productores). Dado que los sistemas de compra de arroz en cáscara no discriminan en este sentido, la única manera de trasladar al productor los beneficios de un producto de mayor rendimiento, es el de la venta de arroz procesado.

Margenes brutos del Productor y de Comercialización.

Los medianos y grandes productores obtienen un margen bruto cercano al 72 por ciento del precio final de producto. Desgraciadamente no se dispone de datos para la determinación de los margenes netos, con los cuales se podría comparar los ingresos para los agricultores, provenientes de ventas de arroz blanco o de arroz en cáscara. Al respecto, cabe destacar la necesidad de investigar a fondo las prácticas que se realizan a nivel de las factorías, ya que algunos agricultores alegan que les resulta mas económico la venta de arroz en cáscara, aún cuando existen

CUADRO N°23: PRECIOS Y COSTOS TIPICOS DE COMERCIALIZACION DE "MEDIANOS Y GRANDES PRODUCTORES". SISTEMA DE VENTAS EN CASCARA.

1.	Precio en Finca	
	1.1 Arroz Blanco o Equivalente	18.50
2.	Costos de Comercialización Fuera de la Finca	
	2.1 Transporte a Factoría	0.35
3.	Precio pagado a Factoría por INESPRE y Otros	
	3.1 Arroz Blanco	20.75
	3.2 Subproductos	0.77
4.	Costos de Comercialización y Procesamiento nivel Factoría	
	4.1 Envase	0.32
	4.2 Secado, Pilado, Pulido y residual	1.38
	4.3 Transporte a INESPRE(arroz).	0.20
	4.4 Transporte Subproductos	0.03
5.	Precio pagado a INESPRE por Mayoristas	20.90
	5.1 Transporte a Centros de Consumo.	0.45
6.	Precio a nivel Detallistas	22.19
7.	Precio a nivel Consumidor	
	7.1 Arroz Blanco	25.00
	7.2 Subproductos	0.80
	TOTAL	25.80

Fuente: Proyecto Integrado de Comercialización SEA/IICA.

CUADRO NO.24: MARGEN BRUTO AL PRODUCTOR Y DE COMERCIALIZACION DE "MEDIANOS Y GRANDES PRODUCTORES".SISTEMA DE VENTAS EN CASCARA.

Margen bruto del productor	71.7
Margen bruto del transporte	3.9
Margen bruto de la factoría	9.6
Margen bruto de INESPRE	0.6
Margen bruto del mayorista	3.3
Margen bruto del detallista	10.9
	100.0

Fuente: Proyecto de Comercialización Integrado SEA/IICA.

evidencias numéricas (realizadas con datos de fuentes secundarias) que parecen indicar lo contrario.

V. LAS FACTORIAS PROCESADORAS DE ARROZ Y EL INSTITUTO NACIONAL DE ESTABILIZACION DE PRECIOS.

5.1 Las Factorías de Arroz

De acuerdo al inventario proporcionado por INESPRE, existen en el país un total de 212 factorías de las cuales 131 continúan en operación después de los ajustes que se han producido como resultado de la implementación de la política de estabilización. En el anexo No.3, se presenta un resumen de los antecedentes básicos sobre las factorías en cada una de las regiones.

De acuerdo a los datos que se presentan en el anexo mencionado, dicho anexo, es posible estimar que la capacidad instalada en función del factor limitante (Capacidad de Molienda), alcanza a unos seis millones de quintales de arroz blanco al año, es decir, cerca de un 33 por ciento por encima de las necesidades del país. Este cálculo corresponde a una estimación sobre la base de operación diaria de ocho horas y 250 días al año.

Si bien es cierto que la capacidad de almacenaje aparentemente está por encima de la necesaria, debe anotarse que la estacionalidad de la producción genera importantes problemas en ciertas regiones del país (caso de San Juan de la Maguana, anteriormente mencionado). Las condiciones de almacenamiento tanto del producto en cáscara como procesado en general son bastante deficientes, lo que probablemente se constituiría en un factor limitante de importancia en el momento en que se cambie la actual política de estabilización para el arroz.

De las 131 factorías en operación, cerca del 18 por ciento de la capacidad instalada, se encuentra concentrada en cuatro factorías, ubicadas en Santiago y La Vega. Estas cuatro factorías mantienen los sistemas de corredores, ya mencionados anteriormente, que operan prácticamente en todas las áreas de producción. Se estima que éstas factorías realizan cerca del 34 por ciento de las compras de arroz en el país. Tal como se mencionó anteriormente, las factorías son la fuente más importante para la provisión de crédito informal a los productores de arroz.

La gran mayoría de las factorías locales almacenan el arroz en cáscara en sacos.

Las pérdidas por concepto de deficiencias en el almacenamiento no son de gran magnitud, ya que en la mayoría de los casos el arroz es procesado dentro de un plazo relativamente corto, en atención al poder estable de compra que existe por parte de INESPRE a precios fijos por calidad. Claro está que existiría la posibilidad de especular con la expectativa de un cambio en el mismo, situación altamente improbable dado el alto precio existente y los precios relativamente bajos del producto importado. La otra alternativa de especulación sobre la base de venta del producto directamente a los intermediarios, escapa la posibilidad de análisis en este trabajo. En igual forma, el estudio no pudo ahondar en materias relacionadas con la venta de producto clasificado como "especial". Esta situación crea una rotación de inventarios muy alta que constituye finalmente un importante cuello de botella a nivel de INESPRE, ya que el Instituto debe almacenar grandes cantidades de arroz procesado en sus bodegas alquiladas para esos propósitos.

VI. ASPECTOS RELEVANTES DE LA PARTICIPACION DE INESPRE EN LA COMERCIALIZACION DEL ARROZ.

Desde el 15 de marzo de 1973, el Instituto tiene a su cargo la comercialización de la totalidaj del arroz blanco, de origen nacional e importado. A medida que las factorías procesan el arroz, deben entregarlo a INESPRE, pagándose la venta al contado. El arroz es almacenado por la Institución en sus bodegas o en bodegas que debe alquilar para estos propósitos.

6.1 Infraestructura:

A la fecha INESPRE opera con una red de silos cuya capacidad instalada es de 505 mil quintales (22,900 Ton), cuadro No. (*). Las bodegas para almacenaje de productos secos tiene una capacidad total de 460 mil quintales. Actualmente, están construyéndose cuatro baterías de silos en dos regiones del país. En la región Nordeste se han localizado tres de éstas baterías (Dos de 4200 Ton. y una de 3,160 Ton.). La otra batería de silos se localizó en Dajabón (región Noroeste) con una capacidad de 3,160 Ton. La idea de construir estos silos surgió como una respuesta a ciertas inquietudes por las proyecciones optimistas de producción de arroz que se esperaban en estas regiones del país, especialmente en lo que se refiere a producción de las áreas donde desarrolla sus proyectos el IAD. En la actualidad no se dispone de un estudio de factibilidad para la definición del tamaño y lozalización de estas instalaciones, e incluso, no existe una idea clara de cómo se implementará su utilización una vez sean concluídas las obras.

6.2 Compras de Productos de Origen Interno.

Tal como se mencionó anteriormente, INESPRE, teóricamente tiene relaciones directas con los productores de arroz. (*) Cuadro No. 25.

Cuadro No. 25: Capacidad de Almacenamiento de INESPRE (Instalada y en Construcción. En qq).

Gerencia Noreste	Silos e intersilos en operación	silos e intersilos en construcción	Bodegas	Bodegas Refrigeradas
La Vega	192,500		80,000	
Villa Riva		92,800		
Arenoso		92,800		
Angelina		69,600		
Gerencia Norceste				
Santiago	107,500		80,000	
Dajabón		69,600		
Gerencia Surceste			80,000	
San Juan de la Maguana			28,000	28,000
Las Matas			28,000	
Gerencia Sureste				
Santo Domingo	97,600		172,142	44,000
Baní			20,000	20,000
San Rafael de Yuma				28,000
TOTAL	505,100	324,800	460,142	120,000

De hecho, esto sucedería sólo en el caso que el nivel de precios del arroz en cáscara cayera por abajo de los precios que anuncian los intermediarios y factorías, las cuales compran la casi totalidad de la producción nacional de arroz (excepto el caso de agricultores e intermediarios que ya fue descrito en el capítulo correspondiente).

El precio que ha fijado INESPRE para la compra del arroz a las factorías, es válido para cualquier zona del país, tanto en los subcentros de compra, como en las instalaciones regionales (gerencias). Este precio se mantiene constante a través de todo el año, salvo el caso en que se reconsidere el nivel al cual es estabilizado. Así mismo, los precios a los que vende INESPRE a mayoristas y/o detallistas son constantes para el período intercosechas. (1). Como es de suponer, las operaciones de compra y venta de arroz nacional en estas circunstancias, implican una pérdida neta para el Instituto. Esta pérdida neta debe ser considerada como el subsidio que la colectividad está traspasando al sector productor e intermediario. En cuanto al sector consumidor, este beneficio ha sido real en años en que el precio a nivel nacional estuvo por abajo del precio internacional, pero en la actualidad, ya que ocurre lo contrario, puede arguirse que este diferencial de costos, también corresponde al costo social de mantener la política de estabilización en beneficio de los productores y otros sectores.

---

(1) Para las ventas de arroz nacional, INESPRE recarga sobre el precio de venta, el costo del transporte de traslado del producto desde las áreas de consumo. Al arroz de origen nacional que vende en Santo Domingo, se le recarga una tarifa de RD $ 0.45 por quintal.

Cuadro No. 26.- COMPRAS Y VENTAS MENSUALES DE ARROZ BLANCO POR PARTE DE INESPRE EN POR CIENTO.

	Distribución de las compras de origen nacional	Distribución de las ventas
Enero	12.9	6.2
Febrero	9.5	6.4
Marzo	4.7	8.1
Abril	1.0	8.7
Mayo	0.3	7.5
Junio	3.7	7.8
Julio	11.0	9.8
Agosto	13.0	8.4
Septiembre	12.7	10.8
Octubre	8.6	9.5
Noviembre	8.3	7.9
Diciembre	14.2	8.9
TOTAL	100.0	100

Los actuales márgenes diferenciales entre los precios de compra y los precios de venta del cereal, de origen nacional, permiten cubrir sólo una parte de los costos en que incurre el Instituto (1).

De por sí, el sistema que se opera en la actualidad, tiene un costo relativo muy alto en comparación a otras alternativas. De hecho, el sistema actual ha sido el resultado de la corrección de sistemas de de menor costo, pero más difíciles de controlar. El Instituto debe adquirir el arroz blanco en cuanto es procesado, para lo cual, como se dijo anteriormente, debe alquilar bodegas, ya que tan sólo dispone de una capacidad instalada de de 460 mil quintales para almacenar granos. De acuerdo a las cifras proporcionadas por INESPRE, ésta situación se hace particularmente difícil en los meses de agosto a diciembre, especialmente en los últimos años, debido a las importaciones realizadas.
En el cuadro No. 26, se ilustra ésta situación a través de la proporción de producto de origen nacional que es comprada por INESPRE en cada mes y las ventas realizadas. Se puede observar que suponiendo la utilización de las bodegas enteramente dedicadas al almacenamiento del arroz, es factible realizar a lo más unos tres giros al año, lo que hace suponer que el Instituto debe almacenar por lo menos un promedio de cuatro meses las existencias de arroz blanco.

---

(1) Este tema es tratado en mayor extensión en el documento sobre política de precios que se está elaborando como parte del Programa del Convenio, SEA/IICA.

Sabido es que además del alto costo del almacenaje en saco (costos de estibado, movimiento en las bodegas para tratamiento del grano almacenado, alquiler de instalaciones, pérdidas por ataques de roedores, insectos etc), habría que considerar el incremento en el costo proveniente de los intereses que debe pagar o imputar a sus operaciones el tener inventario almacenados por un período relativamente grande (En este caso un promedio de cuatro meses) especialmente cuando se trata de una cantidad considerable de producto, como es el caso del arroz.

6.2 Compras del Origen Externo:

El Instituto tiene la exclusividad de las importaciones de arroz. En el año 1975, se importaron cerca de 1.1 millones de quintales de arroz blanco, lo cual representa cerca del 24 por ciento del consumo apararente registrado en el país. Este porcentaje fué significativamente superior en el año 1974, cuando se importaron un total de 1.6 millones de quintales de arroz blanco, alcanzando el mismo a cubrir un poco más de la tercera parte del consumo aparente para ese año.

En la actualidad, se ha comentado la posibilidad de construir ciertas instalaciones portuarias para atender el recibo del grano importado al país por parte de INESPRE. Atendiendo a una solicitud del Instituto, el programa SEA/IICA, solicitó a AID la venida de una misión para evaluar las alternativas en relación a este proyecto.

De acuerdo a informaciones preliminares, pareciera ser que el mismo no es factible en atención al volúmen de las operaciones existiendo otras posibilidades para mejorar el recibo y que serán presentadas a la brevedad.

Uno de los tópicos que se recomienda investigar dentro de los próximos meses, es la posibilidad de importar arroz en cáscara para la formación de inventarios de contigencia en los silos del Instituto (1). Por supuesto, esta alternativa está principalmente relacionada con la posibilidad de reducir los costos de almacenamiento y la mantención por períodos más largo de tiempo, lo que permitiría una mayor flexibilidad en la programación de las importaciones una vez se evalúan las disponibilidades anuales del cereal.

---

(1) La evaluación de esta alternativa deberá considerar, una vez establecida la calidad del grano, disponibilidades internacional de arroz en blanco o en cáscara, diferencial de precios, diferencial en costos de transporte, ahorros en costos de almacenamiento, incremento en el margen del valor agregado adquirido en el país.

VII LOS COMERCIANTES MAYORISTAS Y DETALLISTAS

El proceso de la comercialización del arroz procesado se continúa de acuerdo a tres modalidades hasta llegar el producto al consumidor final.

La primera alternativa consiste en la participación de el proceso de distribución del comerciante mayorista. Existen en el país alrededor de 790 comerciantes mayoristas (1) cuya función es la de distribuir el producto a los almacenes, supermercados, colmados que venden al detalle (Cuadro No. 27). Estos mayoristas deben estar registrados en INESPRE, donde se les asigna una cuota de acuerdo al tamaño de la empresa que operan. Estos mayoristas se comprometen por su parte a vender el producto a los precios fijados por INESPRE, para las calidades correspondientes.

La otra modalidad de distribución es la de venta directa a los detallistas por parte de INESPRE. En este caso, el Instituto provée la cuota asignada al comerciante de acuerdo al procedimiento definido, comprometiéndose éste a vender a los precios de estabilización. En este caso, INESPRE le vende al detallista a los mismos precios que al mayorista excepto por otros costos, tales como transporte. Las compras al Instituto son al contado, lo que limita hasta cierto punto la compra directa de los detallistas a la institución, ya que los comerciantes mayoristas en una gran parte, proporcionan a éstos de créditos revolventes de corto plazo, con lo cual aseguran su existencia en el mercado.

---

(1) Se ha definido como comerciante mayorista aquel que recibe una cuota superior a los 50 quintales semanales.

CUADRO NO. 27: DISTRIBUCION DE CUOTAS DE ARROZ A COMERCIANTES POR PARTE DE INESPRE

NUMERO DE COMERCIANTES

Cuota Semanal (qq)	Santo Domingo	Santiago	San Juan de la Maguana	La Romana	Barahona	San Francisco	Mao	Monte Cristy
0-50	607	42	162	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
51-100	151	62	26					
101-200	45	35	15					
201-300	92	16	3					
301-400	19	3	-					
401-500	3	4	-					
501-1000	7	9	-					
1000-y más	2	-	29					
NUMERO TOTAL DE COMERCIANTES	926	171	235	111	88	113	74	130

(1) Sólo se obtuvieron datos para el total de comerciantes.

FUENTE: INESPRE

La tercera modalidad para la distribución del arroz, es la que ha venido desarrollando recientemente el Instituto a una escala aún modesta, y consiste en la venta directa al público consumidor.

En este caso se están llevando a cabo varias experiencias en diversos lugares del país con la finalidad de hacer llegar a los productores el arroz a los precios de estabilización, de acuerdo a las calidades que el Instituto ha aprobado.

Cabe destacar que no existe un mecanismo realmente eficaz para asegurar que los consumidores están recibiendo el producto que es vendido por INESPRE a mayoristas y detallistas, ya que es relativamente sencillo mezclar el producto para su venta de acuerdo al precio de calidad superior.

Es bastante frecuente encontrar diferencias de precios entre distintos establecimientos en la capital y en el interior del país para un tipo de arroz de la misma calidad. En una investigación que se desarrolló tomando como base los precios al detalle de 15 productos agropecuarios de primera necesidad donde se incluyó el arroz, se determinó que los precios observados para un mes difieren notablemente entre los distintos mercados, supermercados y colmados (1).

---

(1) Se compararon las medidas registradas para cada uno de los mercados, tomándose como base el test de Student. El número de observaciones alcanzó a cerca de 20 casos. El test utilizado plantea el rechazo de la hipótesis de que dos medias pertenecen a una población mediante el cálculo del estadístico "t" para un nivel de 95% de seguridad.

La regla general fué que los precios más altos registrados, corresponden a los de los colmados. En segundo lugar se ubica el mercado de Honduras, que presenta niveles de precios similares a los registrados para los colmados. Cabe destacar que tanto en el Mercado Nuevo, como en el Mercado de Villa Consuelo, se registraron los niveles más bajos de precios. Los precios observados en los supermercados son bastante estables y relativamente más bajos que los observados en colmados y en el Mercado de Honduras.

VIII CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1 La producción de arroz se ha estancado en los últimos cinco años. Dado que el actual nivel de consumo per cápita que se ha incrementado debido a las relaciones favorables de precios del arroz en función de otros bienes agrícolas, se hace necesario mantener el régimen de importaciones con el fín de no producir desabastecimientos en el país. Basado en los actuales pronósticos de producción y los inventarios disponible a la fecha, se tendrá que continuar con la política de importaciones nuevamente este año, especialmente ahora que se ha manifestado un empeoramiento en la relación de los precios de otros productos de origen nacional e importado comparada con el precio del arroz.

8.2 Se hace necesario revisar el sistema de colección de información básica sobre la producción de arroz y el control de inventario de las factorías, en atención a que ésta es bastante deficiente en la actualidad, constatándose dentro del sector diferencias bastante significativas en cuanto a las cifras que se manejan, para los propósitos de definir las políticas a seguir en relación al abastecimiento y precios de este producto.

Más importante aún que definir sistemas altamente sofisticados para la obtención de esta información, se recomienda establecer un mecanismo para medir el cambio relativo de las condiciones de producción del año de interés en relación al año anterior. La situación del año anterior se conoce por sus resultados (expost) y las medidas correctivas (o ausencia de las mismas) que se aplicaron, la situación de los precios, etc. Al establecer la situación del presente período en función del anterior se estará en situación de definir en mejor forma la política a seguir.

Este sistema debe ser mantenido hasta el momento en que se disponga de una serie más o menos aceptable (cuatro años) de datos de la Encuesta Agropecuaria de la División de Estadísticas de la SEA. Es de vital importancia, promover una reunión interinstitucional para discutir las metodologías actualmente en uso y acordar un método para operar a corto plazo. Así mismo, en este seminario deberán establecerse los lineamientos básicos para la publicación de estadísticas oficiales por parte de las instituciones del sector.

8.3 El sistema de comercialización a nivel de los agricultores, discrimina en contra de los pequeños productores (minifundistas, aparceros agricultores independientes y productores de las áreas de reforma agraria), ya que a pesar de la participación de INESPRE en la fijación de un precio mínimo, subsisten las prácticas que "atan" a los productores a las factorías u otros intermediarios. Esta dependencia surge principalmente a través de la concesión de créditos de tipo informal.

8.4 El agricultor pequeño participa como sujeto pasivo al realizarse las transacciones de granos, aún en los casos donde existe un tipo incipiente de organización como es el caso de los proyectos del IAD. Las prácticas utilizadas por los agentes de las factorías e intermediarios permiten que se mantengan la imagen negativa del comerciante entre los productores. En la práctica se observa, que existe una correlación entre la capacidad de regateo y las ventajas que puede conseguir el pequeño agricultor. Esto sucede a pesar de la existencia de normas de compras que podría favorecerlos, pero que no se utilizan ya que los precios

de INESPRE aparentemente son inferiores a los que se encuentran en el mercado.

8.5 Los precios de compra de producto en cáscara que ha fijado INESPRE son prácticamente desconocidos por los agricultores.

8.6 Los precios a nivel del agricultor que se conocen en una determinada zona, resultan ser precios aparentes ya que estos son distorsionados al realizarse la transacción, tomando como base el argumento de la humedad del grano, sin llegar en la mayoría de los casos a la determinación de la misma mediante medidores. Esta situación, obviamente favorece al comprador ya que es lógico suponer que tiene una mayor experiencia en la materia.

8.7 Existen ciertos sistemas tradicionales que deben ser transformados a la brevedad, tal es el caso de la venta de arroz en blanco que realiza el agricultor en San Juan de la Maguana en las condiciones actuales.

8.8 Es interesante estudiar la posibilidad de institucionalizar ciertos sistemas de asistencia a los productores pequeños en el país para mejorar su participación en beneficios de la comercialización de arroz. Así sería conveniente estimular la implementación de los siguientes proyectos, aunque sea en una forma experimental:

8.8.1.- Formación de centros de acopios en las áreas de los proyectos y a nivel de los productores independientes de reforma agraria. Un sistema de abastecimiento de productos de primera necesidad.

8.8.2. Desarrollo de un sistema práctico para la clasificación del arroz en cáscara, el cual podría ser implementado por los técnicos del SPA.

8.9 En relación a la política general de estabilización, deben distinguirse dos aspectos de vital importancia: Uno que tiene que ver con la creación de estímulos para el crecimiento de la producción en períodos venideros; y otro con la racionalidad del proceso de distribución del producto en el tiempo y en el espacio.

8.9.1. En cuanto al primer aspecto, debe tenerse en cuenta la posibilidad de continuar con la política de estímulos a los pequeños agricultores, incrementando sus ingresos a partir de los beneficios que en la actualidad se canalizan a otros sectores. Es importante asegurar que los estímulos que otorga la sociedad en forma de subsidios, por lo menos tenga un impacto en la producción y especialmente en aquella que se genera a nivel de los pequeños productores.

Al respecto, se hace necesario revisar la situación de crédito informal a los pequeños productores, así como la provisión de insumos a precios del mercado de tal manera que las factorías no se conviertan en un momento en los distribuidores con carácter exclusivo de los mismos.

8.9.2. El problema de racionalizar la distribución de granos en el tiempo y el espacio, está intimamente ligada a la existencia de las instalaciones de silos y bodegas que posee el INESPRE.

Es altamente improbable que de continuar la política actual de compra y la tendencia de la producción (para crear excedentes almacenables) se logra dar una utilización significativa a los silos para almacenamiento del arroz. Esta situación produce un incremento de consideración en los costos fijos del Instituto, además de una cierta irracionalidad en sus planes operativos, ya que por otra parte debe recurrir al alquiler de bodegas para almacenar el producto.

Sería necesario por lo tanto, promover una estrategia para la definición de una política de almacenamiento de granos, cuyos objetivos básicos, serían entre otros los siguientes:

- Reducir los costos de operación del Instituto.
- Estimular la producción de granos de calidad de acuerdo a los requerimientos de la demanda interna.
- Estimular la producción nacional para crear excedentes de cosechas y para la creación de inventarios de contingencia.

-Incrementar los ingresos de los agricultores pequeños.

La política de almacenamiento está en íntima relación con la política que define la participación de INESPRE en el mercado. Al respecto la estrategia del Instituto podría considerar las siguientes alternativas:

A)- Establecer un poder efectivo de compra de cereal a los agricultores, fijando el precio de compra, basandose de acuerdo a las características normales del mismo en una determinada región. La base de recibo sirve de guía al productor.

Se persigue que los productores se sientan estimulados a entregar un producto de mayor calidad ya que se pagarían bonificaciones cuando el grano reuna mejores condiciones que las definidas para el producto al que se ha definido el precio base.

B) Establecer un poder único de compra del producto que es obtenido en las áreas de reforma agraria.

En ningún caso el producto sería pagado por debajo de los precios razonables del mercado.

De esta manera se generaría un inventario del producto el que sería almacenado en cáscara y procesado de acuerdo a las exigencias del mercado.

C) Una vez se decide la necesidad de importar grano, evaluar la alternativa de importar arroz en cáscara para la mantención de un inventario de contingencia en los silos del Instituto.

A N E X O S

ANEXO NO. 1

I ANTECEDENTES METODOLOGICOS

1.1 Estimación de datos de producción

Las cifras de producción fueron calculadas tomando como base las estadísticas sobre compra, venta y movimientos de inventarios provistos por INESPRE.
En primer término se compatibilizaron las variables de la identidad

$$I_{-1}+C_n+C_m-I-P=V$$

donde

I_{-1}: Inventario del mes de Dic. del año t-1

Cn : Compras de origen interno

Cm : Importaciones de arroz blanco

I : Inventario en el período t

P : Pérdidas de arroz blanco, y/o error estadístico no establecido

V : Ventas

Esta compatibilización resultó difícil de obtener, en atención a los distintos datos que son proporcionados para una misma variable. Se supone que las ventas corresponden al consumo nacional para el año t.
La producción nacional de arroz cáscara se estima a partir de la siguiente relación:

$$Pc=\frac{Cn}{0.60}$$

donde Pc=producción de arroz blanco que se comercializa a través de INESPRE.

Para estimar la producción total de arroz cáscara se utilizaron los datos del documento "Economía Agropecuaria, Vol No. 1 Enero 1975",

donde se estimó que cerca del 9.0% del arroz en cáscara, es utilizado como semilla y consumo doméstico.

Así la producción total de origen nacional se estima por:

$$P\spadesuit = \frac{Pc}{0.91}$$

Para 1975:

$$I_{-1} + C_n + C_m - I_m = 4257512$$

$$P = +123578$$

$$V = 4381090$$

$$P_c = 5203000$$

$$P_T = 571758.4$$

Producción de arroz blanco: 3430 549 qqs.

1.2 Descomposición de los incrementos de producción

La descomposición de los incrementos de producción se hace a partir de:

$$\frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta R \cdot S_1}{P} + \frac{\Delta S\ R_1}{P} + \frac{\Delta S \Delta R}{P}$$

Donde:

ΔP=Incremento de la producción en el período.

P=Producción

ΔR=Incremento en los rendimientos

ΔS=Incremento en la superficie

R_1=Redimientos originales

S_1=Superficie original

ANEXO NO. 2

Precios de Estabilización del Arroz blanco a distintos niveles

(Por quintales y por libras)

	1971	1972 (Sept.)	1973 (mar.)	1974 (jun.)	1974 (jul.)
INESPRE a la factoría					
Primera calidad	12.50	-	14.25	18.50	20.75
Segunda calidad	11.50	-	13.25	17.50	19.75
Tercera calidad	10.50	-	12.25	16.50	18.75
INESPRE al mayorista					
Primera calidad	12.50	14.25	14.25	-	20.90
Segunda calidad	11.50	-	13.25	-	19.90
Tercera calidad	10.50	-	12.25	-	18.90
Mayorista al detallista					
Primera calidad	13.25	14.75	15.00	-	21.74
Segunda calidad	12.50	-	14.00	-	20.74
Tercera calidad	11.25	-	13.00	-	19.74
Detallista al Consumidor					
Primera calidad	0.15	16.00	0.16	0.25	0.25
Segunda calidad	0.14	-	0.15	0.24	0.24
Tercera calidad	0.13	-	0.14	0.23	0.23

ANEXO Nº3: RELACION DE FACTORIAS DE ARROZ

	CAPACIDAD DE ALMACENAJE			Capacidad de Molienda qqs./hora	CAPACIDAD SECADO POR HORA			Número de Factorías
	En Cáscara	Descascarado	Total qqs.		Secadora	Al Sol	Total qqs.	
1.- Regional Norte								
Santiago	406,000	371,000	777,000	520	369	252	621	8
Moca (Espaillat	110,000	60,000	170,000	78	70	30	100	3
La Vega	190,478	247,322	437,800	479	722	114	836	10
Totales	706,478	678,322	1,384,800	1,077	1,161	396	1,557	21
2.- Regional Central								
Santo Domingo (Dist. Nacional)	189,040	232,540	421,580	171	200	28	228	6
San Cristóbal	27,325	29,700	57,025	69	25	75	100	13
Baní (Peravia)	44,800	18,700	63,500	67	175	151	326	7
Totales	261,165	280,940	542,105	307	400	254	654	26
3.- Regional Nordeste								
Cotuí	24,000	32,000	56,000	25	32	12	44	2
San Fco. de Macorís	280,000	372,450	652,450	497	602	42	644	14
Nagua	15,000	20,000	35,000	43	35	70	105	3
Salcedo	60,000	80,000	140,000	106	158	7	165	4
Samaná	30,000	40,000	70,000	40	37	--	37	1
Totales	409,000	544,450	953,450	711	864	131	995	24
4.- Regional Noroeste								
Mao (Valverde)	240,000	90,000	330,000	70	112	20	132	3
Monte Cristi	15,200	20,200	35,400	30	35	130	165	3
Dajabón	16,900	11,600	28,500	60	31	100	131	5
Totales	272,100	121,800	393,900	160	178	250	428	11

RELACION DE FACTORIAS DE ARROZ (CONTINUACION)

	CAPACIDAD DE ALMACENAJE				CAPACIDAD SECADO POR HORA			
	En Cáscara	Descascarado	Total qqs.	Capacidad de Molienda qqs./hora	Secadora	Al Sol	Total qqs.	Número Factorías
5.- Regional Este								
El Seibo	40,300	32,590	72,890	74	70	45	115	11
San Pedro de Macorís	8,500	7,700	16,200	14	--	14	14	3
Higuey	18.870	16,230	35,100	22	--	113	113	5
Totales	67,670	56,520	124,190	110	70	172	242	19
5.- Regional Sur								
Jimaní (Independencia)	2,100	3,500	5,600	15	--	11	11	3
Totales	2,100	3,500	5,600	15	--	11	11	3
7.- Regional Suroeste								
San Juan de la Maguana	421,800	836,300	1,258,100	608	197	303	500	19
Azua	32,600	53,000	85,600	42	20	13	33	4
Totales	454,400	889,300	1,343,700	650	217	316	533	23
CUADRO RESUMEN								
REGIONALES:								
Regional Norte	706,478	678,322	1,384,800	1,077	1,161	396	1,557	21
" Central	261,165	280,940	542,105	307	400	254	654	26
" Nordeste	409,000	544,450	953,450	711	864	131	995	24
" Noroeste	272,100	121,800	393,900	160	178	250	428	11
" Este	67,670	56,520	124,190	110	70	172	242	19
" Sur	2,100	3,500	5,600	15	--	11	11	3
" Suroeste	454,400	889,300	1,343,700	650	217	316	533	23
TOTALES	2,172,913	2,574,832	4,747,745	3,030	2,890	1,530	4,420	127

ANEXO NO. 4

Origen de la Producción Interna de Arroz por Estrato de Tamaño de la Finca.

Estrato de Tamaño (En tareas)	Porcentaje de la Producción	Porcentaje de la Producción Comercializado	Porcentaje de la Producción Consumida e Insumida
Menos de 5	0.7	46.2	53.8
5.1 - 30	10.2	81.3	18.7
30.1 - 80	63.5	96.0	4.0
80.1 -200	19.4	95.5	4.5
200.1 - y más	6.2	96.7	3.3

(1) En este estrato de incluyen las fincas que están dentro del Programa de Asentamientos del IAD.

FUENTE: División de Estadística de la SEA. (datos para la cosecha de 1975).

DOCUMENTOS PUBLICADOS EN LA SERIE
PROYECTO DE COMERCIALIZACION INTEGRADO SEA/IICA

Documento Número.	
1	Servicio de Información de Precios y Mercados: Plan de Operaciones. SEA, División de Mercadeo, Septiembre, 1975. 54 páginas.
2	MURRAY, G. F. Análisis del Flujo de Actividades: Una Metodología de Investigación para Sistemas de Producción y Mercadeo Agrícolas. SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Octubre 1975, 21 páginas.
3	Donde Reina la Escasez: Un Panorama Analítico del Sistema de Mercadeo Agrícola de la República Dominicana. (MURRAY, G. ALCANTARA, R. PRINCE, L.) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Octubre, 1975. 28 páginas.
4	Encuesta de Entrada y Salida de Productos Agropecuarios a Santo Domingo. SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Abril 1976, 37 páginas.
5	La Comercialización de Plátanos en la República Domincana. (ALCANTARA, R. PRINCE, L. y MURRAY, G.) SEA/IICA. Santo Domingo. Abril 1976. 165 páginas.
6	Diagnóstico del Mercadeo de la Papa en la República Dominicana. (VASQUEZ, V. MENDOZA, G. y COLABORADORES). SEA/IICA, Santo Domingo, R. D. Mayo, 1976. 26 páginas.
7	Diagnóstico del Mercadeo de la Auyama y el Molondrón en la República Dominicana (VASQUEZ, V. MENDOZA, G. y COLABORADORES) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Mayo, 1976. 18 páginas.
8	Diagnóstico del Mercadeo del Ganado y la Carne de Res en la República Dominicana (DE LOS SANTOS, T., BURGOS, C. y MENDOZA, G.) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Mayo 1976. 37 páginas.
9	Diagnóstico del Mercadeo de la Leche en la República Dominicana (DE LOS SANTOS, T.,BURGOS, C. y MENDOZA, G.) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Junio 1976. 23 páginas.

Documento Núm.	
10	Diagnóstico del Mercadeo de Huevos en la República Dominicana (UREÑA DE MARTINEZ, R. y MENDOZA, G.) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Junio 1976. 19 páginas.
11	Diagnóstico del Mercadeo del Pollo en la República Dominicana (DE LOS SANTOS, T., BURGOS, G. y MENDOZA, G.) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Junio 1976. 21 páginas.
12	Diagnóstico del Mercadeo del Tomate en la República Dominicana (JIMENEZ, F., VASQUEZ,V y MENDOZA, G.) SEA/IICA, Santo Domingo, R. D. Junio 1976.- 20 páginas.
13	Diagnóstico del Mercadeo de Víveres (Yuca, Batata y Plátanos) en la República Dominicana. SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Junio 1976.
14	Diagnóstico del Mercadeo del Arroz en la República Dominicana (HERNANDEZ, A., PLA, D., y MORALES, H.,) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Junio 1976. 81 páginas.