



I. D. E. A.

INSTITUTO DE ESTRATEGIAS AGROPECUARIAS

Documento técnico No. 2

**TUDIO DEL SISTEMA DE MERCADEO DE GRANOS
EN LA REGION COSTERA DEL ECUADOR**

MEMORIA DEL SEMINARIO

GRUPO CONSULTORES ASOCIADOS

VOL. 2

Quito, Ecuador
Julio, 1987

INSTITUTO DE ESTRATEGIAS AGROPECUARIAS

I. D. E. A.

Para apoyar la realización de estudios y promover la participación más efectiva del Sector Privado en la definición de políticas y estrategias que beneficien al Sector Agropecuario, la Fundación Ciencia creó dentro de su organización el Instituto de Estrategias Agropecuarias (IDEA), mediante un convenio suscrito con AID el 21 de octubre de 1985.

El propósito de IDEA, es de fortalecer la capacidad del sector privado para analizar y delinear políticas agropecuarias; facilitando su conocimiento a través de estudios de temas de interés y una amplia difusión de los resultados a través de seminarios, conferencias y publicaciones.

Dentro de este contexto IDEA busca:

- Incentivar la participación del sector privado en la formulación de recomendaciones sobre políticas agropecuarias.
- Colaborar en la capacitación del sector privado del país en asuntos de política agro-económica y comercialización agraria.
- Promover la investigación científica aplicada y la reorientación de políticas agro-económicas y estrategias de comercialización.
- Difundir los resultados de las investigaciones a través de publicaciones, seminarios y conferencias. Establecer una biblioteca sobre temas agro-económicos y de mercado agropecuario.
- Seleccionar candidatos y dar las oportunidades para entrenar y tecnificar a economistas agrarios ecuatorianos, a nivel de post-grado, para doctorado y maestrías.
- Estimular económicamente a estudiantes a preparar tesis o estudios de valor para el país.



INSTITUTO DE ESTRATEGIAS AGROPECUARIAS
I. D. E. A.

**"MEMORIA DEL SEMINARIO DE MERCADEO DE GRANOS
EN LA REGION COSTERA DEL ECUADOR"**

Quito, Ecuador
Julio, 1987

PROGRAMA GENERAL DEL SEMINARIO DE MERCADEO DE GRANOS
EN LA REGION COSTERA DEL ECUADOR

FECHA: Febrero 2 y 4 de 1987

LOCAL: Instalaciones de APROCICO, Quevedo, Provincia de Los Ríos

CO-PATROCINADORES CON IDEA: APROCICO, PROARROZ, Ministerio de Agricultura y Ganadería y la Universidad del Estado de Michigan, A.I.D. y SIGMA ONE CORPORATION

PROPOSITO: Propiciar la oportunidad de diálogo dentro del sector agrícola privado y entre los sectores público y privado y la formulación de recomendaciones entre las siguientes áreas:

1. Estudios y análisis más profundos de los problemas y políticas relacionadas con el mercadeo de granos;
2. Cambios recomendados en las políticas y programas del Gobierno, los cuales efectúan al mercado de granos.

ORGANIZACION:

1. Sesiones Plenarias:
 - a) Una sesión general para discutir la situación global del mercadeo en el Ecuador, el mercado de exportaciones, los problemas generales de almacenamiento y el impacto de la Bolsa.
 - b) Presentación de los resultados del estudio financiado por IDEA de tres diferentes granos: arroz, maíz duro y soya.
 - c) Presentación por parte de los representantes de las a sociaciones de productores de los tres productos sobre la situación y problemas de mercadeo.

2. Discusiones en pequeños grupos de trabajo para los tres productos y formulación de recomendaciones para estudios futuros, análisis de políticas y cambios en las políticas y programas:

- a) Arroz;
- b) Maíz duro; y,
- c) Soya.

P R O G R A M A

MARTES 5 FEBRERO 1987

8:30

INAUGURACION

- Bienvenida e introducción por parte de la Fundación Ciencia e IDEA. Sr. Rubén Ordóñez, Presidente.

- Bienvenida por parte de APROCICO: Dr. Vicente Maw-yin Macías, Presidente.

08:50

MERCADEO DE GRANOS: SESION GENERAL

- Moderador: Ing. Grace Cereda de Cabanilla, MAG.

- 1. Presentación sobre las políticas de la actual administración con relación al mercadeo de granos. Ing. Guillermo Guerrero, Subsecretario de Comercialización. MAG.

- 2. Inicio de diálogo de políticas de precios y mercadeo de granos. Dr. Harold Riley, Dr. Michael Weber, Universidad del Estado de Michigan.

- 3. Tendencia del mercado mundial hacia los granos. Sr. David Tschirley, Universidad del Estado de Michigan.

- 4. Organización para exportaciones. Dr. Andrés Vilas, IICA.

10:30

Café

10:45

CONTINUACION SESION GENERAL

- 5. Reporte sobre el estudio de almacenamiento por parte de EPI. Sr. Alan Mauer.

6. Impacto de la Bolsa en mercadeo de granos, Ing. Alvaro Trujillo, Subdirector.

Discusión.

12:00 ALMUERZO (1 1/3 horas)

13:45 MERCADEO DE ARROZ

Moderador: Sr. Antonio Pérez, APROCICO.

1. Presentación del estudio de mercadeo de arroz: Grupo Consultores Asociados.
2. Representantes de la Asociación de Productores (grandes y medianos tecnificados) PROARROZ.
3. Representante de Productores pequeños, tradicionales. Sr. Francisco Banche. UNOCAVB.
4. Representación del sector agroindustrial y bolsa. Sr. Tulio Reyes. Industrial Procesadora SANTAY.
5. Sistemas de comercialización. Sr. Daniel Cañizares, ALMACOPIO.
6. Director del Programa de Arroz del MAG. Ing. Roberto Icaza.

Discusión

15:45 Café

16:00 MERCADEO DE SOYA

Moderador. Lcdo. F. Roberto Lara, APROCICO.

1. Presentación del estudio de mercadeo de soya: Grupo Consultores Asociados.
2. Representante de la Asociación de Productores: APROCICO. Sr. Antenor Avilés Espinoza.
3. Representante del sector industrial y de mercadeo de soya: Ing. Manuel Andrade, Grupo OLEICA.
4. Representante de los consumidores de pasta de soya: AFABA.

Discusión.

17:30 Clausura primer día.

MIÉRCOLES 4 DE FEBRERO

08:30 MERCADEO DE MAÍZ DURO

Moderador: Sr. Vicente Mawyin Macías. APROCICO

1. Presentación del estudio de mercadeo de maíz duro: Grupo Consultores Asociados.
2. Representante de la Asociación de Productores. (grandes y medianos tecnificados). Ing. Arturo Collantes, APROCICO.
3. Representante de Productores pequeños, tradicionales. Sr. Víctor Reyes Proyecto DRI Jipijapa.
4. Representante del sector de mercadeo de maíz duro: Ing. Ariosto Morales, Centro Agrícola de el Empalme.
5. Director del programa de maíz duro, soya y sorgo

del MAG. Ing. Gustavo Triviño.

6. Representate de los consumidores de maíz duro:
PRONACA.

Discusión

- 10:30 Café
- 10:45 Análisis del sistema de comercialización: Grupo Consultores Asociados.
- 11:05 ORGANIZACION DE LOS TRABAJADORES EN GRUPO
- Arroz
 - Soya
 - Maíz Duro
- 12:00 ALMUEREO (1 1/3 horas)
- 13:45 Continuación de los trabajos en grupo.
- 16:00 Presentación de los conclusiones y recomendaciones en plenario.
- 17:00 Sumario y clausura

PARTICIPANTES EN EL SEMINARIO SOBRE MERCADOS DE GRANOS EN LA
REGION COSTERA DEL ECUADOR

<u>PAIS</u>	<u>INSTITUCION</u>
<u>ECUADOR</u>	
1. Daniel Cañizares Aguilar	ADMACOPIO
2. Oscar Stanseth Peñafiel	BUCESA
3. Denis Joel Tapia Cedeño	UNOCAM
4. René Briones M.	UNOCAM
5. Luis Llerena Barrera	BOLESA DE VALORES
6. Guillermo Guerrero	MAG
7. Nicolás Crespo Jurado	PRIVADO
8. Celso Rafael Carchi	MAG
9. Marcos Tobar Choung	APROCICO
10. Harry Alvarez	APROCICO
11. Milton Andrade Vera	BANCO FOMENTO
12. Jaime Román	IICA
13. Antonio Pérez Ch.	APROCICO
14. Milton Araujo Yáñez	APROCICO
15. Orlando Paredes	PRONACA
16. José Zambrano E.	UNOCAM
17. Vicente Mawyin Macías	APROCICO
18. Jaime Ortiz Arizabala	ECLOF
19. Guido Yanchapaxi R.	CONSULTORES ASOCIADOS
20. Carlos Cortés Bedón	INIAP
21. Jorge Rovayo	MAG
22. Paco Molina	APROCICO
23. Manuel Falquez Fuentes	APROCICO
24. Carlos Juez	APROCICO
25. Manuel A. Villanueva	
26. Orlando Paredes Merchán	PRONACA
27. Rosa Cevallos de Guerrero	ECLOF
28. Jorge Soria	IICA-IDEA
29. Julio Valenzuela Cobos	PRONACA

30.	Gustavo Raúl Triviño	MAG
31.	Omedo Rojas Palacios	APROCICO
32.	Arturo Collantes Romero	APROCICO
33.	Nelson Galarza Garcés	ALMAGRO
34.	Alberto Echeverría Cevallos	BOLSA DE PRODUCTOS
35.	Jorge Reinaldo Ruiz	BOLSA DE PRODUCTOR
36.	Martha Correa de Pacheco	COLEGIO AMAZONAS
37.	Jaime Dugín Softín	PRIVADO
38.	María Janet Cedeño A.	COLEGIO AMAZONAS
39.	Lautaro Arreaga Rivas	CENTRO AGRICOLA EL EMPALME
40.	Tulio A. Reyes	IMPRESA
41.	Washington Wong	APROCICO
42.	Sergio Balarezo H.	CENTRAL ECUATORIANA SERVICIOS
43.	Roberto Icaza Santos	PROGRAMA DEL ARROZ
44.	Alfonso Serrano	ENAC
45.	Héctor Neira	FABRICA ACEITES LA FAVORITA
46.	Juan Trujillo P.	BOLSA DE PRODUCTOS
47.	José Chiriboga A.	A.F.A.B.A.
48.	Francisco Pesantes Aguirre	PROPESA
49.	Alfredo Romero P.	MAG
50.	Rigoberto Lara R.	APROCICO
51.	Santiago Coello Díaz	APA
52.	Antenor Avilés E.	APROCICO
53.	Rubén Ordóñez	FUNDACION CIENCIA-IDEA
54.	Grace de Cabanilla	MAG
55.	Ricardo Dávila	MAG
56.	Alvaro Trujillo	BOLSA DE PRODUCTOS
57.	Francisco Banchen	UNOCAVB
58.	Manuel Andrade	OLEICA
59.	Víctor Reyes	PROYECTO DRI JIPIJAPA
60.	Ariosto Morales	CENTRO AGRICOLA EL EMPALME

AHITI

61.	Rigoberto Stewart	SIGMA ONE CORPORATION
-----	-------------------	-----------------------

URUGUAY

62. Andrés Troncoso Vilas

IICA

U. S. A.

63. David Tschirley	UNIVERSIDAD DE MICHIGAN
64. Loyd C. Brown	SIGMA ONE CORPORATION
65. William C. Motes	EPI-SIGMA ONE CORPORATION
66. Michael Weber	UNIVERSIDAD DE MICHIGAN
67. Dale Colyer	A. I. D.
68. Alan Mawrer	USAID/EPI
69. Douglas Southgate	OHIO UNIVERSITY
70. David Franklin	SIGMA ONE CORPORATION
71. Daniel Evans	IDEA-COMISION FULBRIGHT
72. Harold Riley	UNIVERSIDAD DE MICHIGAN
73. Duty Greene	SIGMA ONE CORPORATION
74. Quentin M. West	SIGMA ONE-IDEA

BIENVENIDA E INTRODUCCION AL SEMINARIO

Señor Ruben Ordóñez, Presidente Ejecutivo de la Fundación Ciencia

Señores: Subsecretario de Comercialización y del litoral del Ministerio de Agricultura y Ganadería,

Señora Eugenia Grace de Cabanilla, Directora Regional del MAG

Señor Vicente Edwin Macías, Presidente de APROCICO

Señoras y Señores:

Para la Fundación Ciencia y su Instituto de Estrategias Agropecuarias, es motivo de especial complacencia darles la bienvenida a este Seminario, evento sencillo pero que tiene para IDEA un profundo significado y trascendencia, en el afán de que todos aquellos que hacemos el sector privado del País y las Autoridades del Gobierno busquen alternativas, que satisfagan tanto los requerimientos de nuestra sociedad como de los sectores productivos.

No hubiera sido posible la realización de este evento, sin la gentil colaboración y la acérrima participación de APROCICO, institución a la que le damos nuestras más rendidas gracias.

Durante estos dos días, trataremos de cumplir con uno de los objetivos que nos hemos propuesto: en primer lugar, intensificar el diálogo entre los diversos segmentos de los sectores productivos en el área agropecuaria del país y en segundo lugar, hacer presente estos puntos de vista a las Autoridades del Gobierno, para que ellos, luego de un análisis exhaustivo, tomen en consideración estos puntos de vista, para la definición de políticas y estrategias, que responsablemente se debe implementar.

Hace algunos meses, IDEA contrató a un distinguido grupo de profesionales, para que hicieran un diagnóstico de los principales problemas del mercadeo de productos que son de capital importancia para la actividad comercial del país: arroz, maíz duro y soya.

No se pretende que a través de este estudio se termine el análisis de la temática de la producción y comercialización; lo que presentamos no es otra cosa sino un diagnóstico de la realidad en cuanto a la producción y comercialización de estos granos. Ustedes con la experiencia de productores, la experiencia de comercializadores e industriales, presentarán a las Autoridades del Gobierno, que a satisfacción nos acompañan, y ellos percibirán los puntos de vista del sector privado, los problemas que estamos afrontando y lo que es más importante, las alternativas de solución, que en forma concreta, racionalizada y con un rigor científico alto, pretendemos poner a discusión y a consideración de ustedes.

Hay que resaltar la presencia de tres principales funcionarios del Ministerio de Agricultura a esta reunión, lo que significa la importancia que el Gobierno está dando a los puntos de vista del sector privado en el país. Sin la presencia de ellos muy poco podríamos conseguir.

Haciéndome eco de los sentimientos de los presentes, quisiera agradecerles a ellos por el tiempo que nos van a dedicar, que es una muestra importante de la trascendencia que tiene este tipo de reuniones.

Precisamente creo, que se ha hecho consciencia de la necesidad de que exista un diálogo tanto entre el sector privado y el Gobierno, así como entre todos aquellos que conformamos la actividad productiva del país.

Ese es uno de los objetivos principales del Seminario, el cruzar ideas, el discutir las con altura y el presentar alternativas y soluciones, para que luego de un análisis exhaustivo y una evaluación adecuada, las autoridades encargadas y responsables de diseñar las políticas de estrategias agropecuarias del país, tomen en cuenta nuestros puntos de vista.

Hago un llamado a todos ustedes, para que durante estos dos días exista una activa participación, el éxito o el fracaso de estas reuniones, dependerá del mayor o menor grado de la participación de ustedes en la discusión de los temas que vamos a poner a consideración.

Agradecemos vuestra presencia y deseamos que al final de esta jornada hayamos colaborado con nuestro grano de arena a la solución de tantos y graves problemas que tiene el país en el sector agropecuario, que realmente tiene capital trascendencia para el futuro desenvolvimiento del Ecuador.

Mil gracias a APROCICO por su decidida colaboración.

INAUGURACION DEL SEMINARIO

Intervención del Señor Vicente Mawjin Presidente de APROCICO

Señor Ingeniero Ricardo Dávila, Subsecretario de la Costa del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Señor Ingeniero Guillermo Guerrero, Subsecretario de Comercialización del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Señora Ingeniera Grace de Cabanilla, Directora Regional del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Señores directivos de la Fundación Ciencia e Instituto de Estrategias Agropecuarias.

Señoras y Señores:

Constituye para APROCICO, un placer y un honor realizar tan singular evento, en este sector de Quevedo y de la Provincia de Los Ríos y de manera especial en nuestra Sede Social, por el beneficio del diálogo entre el sector público y privado.

Nuestra institución es realmente joven respecto del desarrollo agrícola de la zona, si consideramos 10 años de su existencia.

En este período, APROCICO ha conseguido llevar adelante proyectos importantes con el INCAE, proyectos con el Ministerio de Agricultura y sesiones de trabajo conjuntas, buscando el desarrollo de la agricultura de la zona y del país.

En este momento estamos reunidos para buscar soluciones a diferentes problemas de la comercialización y producción agrícolas. Están presentes diferentes representantes de agroindustrias, de industriales, de agricultores independientes y de funcionarios públicos.

Digo que es un honor tener en nuestro auditorium tan distinguidas personalidades, creemos y tenemos fé y esperanza de que este Gobierno algo tratará de hacer por la agricultura, ojalá que al término de su gestión, así será.

Muchas gracias.

Intervención del Ingeniero Guillermo Guerrero, Subsecretario de Comercialización del Ministerio de Agricultura y Ganadería:

Partiendo de la naturaleza que tiene la producción agropecuaria en el país bajo dos sistemas que están muy dispersos geográficamente, unidades de producción en su mayoría pequeñas, poca tecnificación, con dificultades y con altos costos de inversión, se ha llegado a una dependencia en el sistema de comercialización, por la serie de agentes intermediarios que de una u otra manera y en provecho propio, han buscado acercarse al productor y al consumidor.

Este tipo de intermediación se ha visto favorecida por dos factores básicos: una falta casi total de información en los dos extremos de la cadena y otro el carácter mismo de la producción agropecuaria: una producción cíclica, muy estacional y generalmente de carácter perecedero.

La producción cíclica, ha hecho que los volúmenes de oferta normalmente estén muy congestionados en épocas específicas, lo que no ha permitido que el agricultor tenga un poder de negociación suficientemente amplio para poder usufructuar del mismo sistema.

Es por esto, que la política de comercialización diseñada en los últimos años, ha buscado darle al agricultor alternativas para tener poder de negociación que le hace falta.

Básicamente, lo que se ha buscado establecer es, en primer lugar, un fortalecimiento del sector productor a través de asociaciones o agrupaciones gremiales que le permitan acceder a mejores precios.

En segundo lugar, se busca establecer sistemas que permitan que el flujo de información, que antes era muy limitado o caso ni existía, pueda llegar no solamente al productor, sino también al consumidor, que es en definitiva la otra cara de la misma moneda e incentivar la producción agropecuaria, caída en desmedro en años anteriores, propendiendo un mayor abastecimiento de productos de consumo básico.

Sin entrar en detalles de lo que ha significado el establecimiento de un sistema de comercialización basado en estas premisas, creo que con la mayoría de ustedes de una u otra manera hemos discutido esta problemática a través del año 1986.

Nos toca sentarnos a analizar cuál ha sido el desenvolvimiento de este sistema, hasta qué punto estas alternativas que se están tratando de implementar han servido o pueden servir en el futuro, para que el productor ecuatoriano tenga las herramientas necesarias y tome decisiones que le permitan producir en forma rentable.

La puesta en funcionamiento de la Corporación Bolsa de Productos Agropecuarios, es ya una alternativa, reconocemos tiene sus proble-

mas, por la naturaleza del sistema de mercadeo como el nuestro.

Quiero hacer énfasis en la necesidad, como bien lo mencionó el señor Ordóñez, de que las inquietudes o problemas que podamos detectar o que salgan a la luz en estas discusiones, sirvan para enrumbar las políticas de comercialización del Gobierno, hacia metas reales y justas que favorezcan tanto al productor ecuatoriano como al consumidor.

El hecho de que el Gobierno, esté trabajando activamente, buscando el aporte del sector privado ecuatoriano, es de por sí, una de las razones por las cuales estamos seguros del éxito de las políticas que se están implementando.

En 9 meses, que hemos logrado llevar adelante una Corporación como la Bolsa de Productos, nos da una pauta de qué es lo que podemos hacer o a qué podemos aspirar en el futuro.

Adicionalmente, el Ministerio de Agricultura se encuentra implementando el sistema nacional de Información de Precios y Noticias de Mercado: un sistema que está diseñado, para cumplir con una necesidad que es la falta de información que normalmente llegaba solamente a los productores sino también al consumidor ecuatoriano.

El sistema de información de precios, no hace otra cosa que recoger y diseminar la información de los diferentes mercados existentes en el país.

El mercado, no se refiere única y exclusivamente a los tradicionales y ya conocidos en las ciudades, sino que, involucra a todo lo que es ferias, a todo lo que es la relación de comercialización entre regiones y entre provincias del país.

La información, normalmente era conocida única y exclusivamente por el grupo que hacía la intermediación, por lo que es importante que el sistema se implante y consolide a nivel del país.

No se pretende eliminar el intermediario, sino de racionalizar la intermediación agropecuaria, puesto que en cualquier sistema económico del mundo la intermediación cumple un papel fundamental, que es el de acercar al productor y al consumidor.

Este acercamiento, no lo hace ni el productor directamente, ni el consumidor por su parte, cada uno de ellos tiene un papel y no podemos distraer al productor agrícola de sus labores habituales, haciéndolo vender directamente al consumidor su producción, porque en ese momento dejaría de producir.

Se necesita un intermediario que cumpla esa labor, pero esa intermediación no puede ser a costa de la explotación ni del productor ni del consumidor, debe ser una intermediación justa y racional.

La implementación del sistema entonces, lo que busca es racionalizar este esquema de intermediación, limitar los márgenes que tra-

dicionalmente se han establecido y mejorar el precio que recibe el agricultor por su producto, al mismo tiempo, se busca disminuir el precio que el consumidor ha estado pagando por ese mismo producto.

No quiero alargarme más. Ésta es una síntesis muy concisa y es la idea fundamental de la política de comercialización, buscar el acercamiento entre productores y consumidores, a través de una intermediación racional, con amplia y suficiente información, para que quienes estén interesados intervengan en la búsqueda de sus propios intereses, pero siempre, dándole el énfasis que necesita, la participación que el sector privado debe tener en este tipo de sistemas.

Muchas gracias.

INTERVENCION DEL ING. RICARDO DAVILA, SUBSECRETARIO DE LA COSTA
DEL MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA

Hubiera querido intervenir posteriormente a la discusión, con el objeto de tener un mejor criterio sobre lo que hemos analizado, como resultado de la intervención de tan distinguidos conferencistas. Al anunciar mi participación, lo hago con el mayor agrado y gusto y con el pleno convencimiento, de que los resultados que se obtengan en este seminario, perfectamente bien idealizado y planificado en el lugar más estratégico de la Costa Ecuatoriana, como es el caso de la ciudad de Quevedo.

Las conclusiones de este Seminario, con la iniciativa de todos - los participantes, serán absorbidas por cada una de las instituciones que han enviado a sus delegados; sin lugar a dudas, para los meses futuros y concretamente de abril del presente año, podremos mejorar el sistema de comercialización .

Para aumentar la productividad, se requiere el trabajo mancomunado de diferentes instituciones, destacándose el trabajo investigativo del INIAP para obtener semillas mejoradas y la propagación de semillas a cargo de la Empresa Nacional de Semillas Certificadas. La promoción de ENSEMILLAS el año pasado, dió como resultado el aumento de sus ventas, incentivó la formación de empresas semilleras privadas y generalizó el uso de estos materiales genéticos.

La Empresa Fertilizantes Ecuatorianos, está ayudando a tecnificar los cultivos, mediante la aplicación de fertilizantes simples y compuestos y vale mencionar la acción de APROCICO en la ejecución del proyecto de mejoramiento del control biológico.

Sin embargo del nivel de desarrollo que han alcanzado los países industrializados, los países productores de materias primas como es el Ecuador, no limitarán sus horizontes, continuarán produciendo arroz, maíz, soya y los cultivos tradicionales como banano, café y cacao. Lo importante es programar la producción para satisfacer las necesidades internas.

Pero, como vamos a ser competitivos dentro de nuestro país? Sencillamente arrojando el hombro, tecnificándonos, permaneciendo en el campo, haciéndonos verdaderos agricultores, no agricultores semanales y de escritorio.

Mi mensaje como agricultor de toda mi vida, es que la agricultura se hace en el campo, las plantas necesitan que se les atienda, que se les adule, exactamente como una mujer bella, de otra manera no nos dará el hijo que deseamos.

Tengan la plena confianza que este Gobierno, a quien me toca representar como su Secretario de Agricultura en la Costa, está plenamente consciente de la situación del agricultor, que su vida se

guirá en el campo y que no los olvidaremos jamás, que buscaremos - los medios, las formas más idóneas, las formas más ágiles, las más oportunas para solventar su producción, para que no se produzcan los cordones de miseria en ninguna ciudad y que permanezcamos en el campo donde está el mayor núcleo de producción del país.

Muchas gracias.

IMPACTO DE LA BOLSA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN EL MERCADO
ING. ALVARO TRUJILLO, SUBDIRECTOR DE LA BOLSA.

El Ecuador con la explotación petrolera, sufrió la introducción de políticas monetarias y fiscales expansionistas, que nos llevaron a la inflación más elevada que registra nuestra historia, como consecuencia de ello, las políticas de precios impuestos por los organismos públicos de comercialización creados especialmente para este efecto, sustituyeron la producción nacional e importaron productos agrícolas, especialmente: maíz, soya, arroz, lenteja y otros. Esto, trajo como consecuencia la migración de agricultores hacia los centros urbanos, agudizando los problemas que, este tipo de migración significa para la sociedad y el Estado.

Las intervenciones estatales en la práctica, son ineficaces y las experiencias de otros países indican que se puede lograr mejores resultados con una mayor confianza en los mercados privados. Las pérdidas que asume el Estado, en la comercialización de productos agrícolas, son en extremo considerables, pero estos recursos podrían servir mejor si se invirtiera en el desarrollo de nuestra agricultura.

En el Ecuador, en la agricultura se ha preservado formas de comercialización iguales desde el siglo pasado; serviría entonces pensar en nuevos mecanismos que ayuden a cambiar las costumbres y que los productores puedan comercializar libremente, conforme a las condiciones que nuestro mercado requiere,

Para enfrentar la situación descrita, fue entonces, que mediante Decreto Ejecutivo No. 1425 del 26 de diciembre de 1985, el Ing. León Febres Cordero, Presidente Constitucional de la República, crea la Corporación del nuevo sistema de comercialización agropecuaria y es en este mismo decreto que se aprueban los Estatutos y Reglamentos.

La Bolsa de Productos, es un lugar al que pueden asistir libremente aquellas personas que tienen algún producto agrícola o pecuario que ofrecer o aquellas personas que tengan algún producto que demandar; es un lugar en el que se reúnen compradores y vendedores en un marco estrictamente legal y reglamentado.

En la Bolsa, se puede negociar productos físicos o certificados de Depósito, es una institución privada sin fines de lucro, con funcionamiento a nivel nacional. La Bolsa, no compra ni vende nada, lo hacen sus miembros participantes y autorizados por encargo de sus clientes, sean estos productores o consumidores. La Bolsa pertenece a sus miembros, los mismos que reunidos en asamblea anual eligen a sus directores, además, establecen las políticas institucionales.

El directorio, está integrado por representantes de las fuerzas de mercado, esto es, productores y consumidores. En igual forma y según los estatutos, la Corporación Bolsa de Productos Agropecuarios está constituida por cuatro tipos de miembros, miembros compradores, miembros vendedores, miembros corredores y miembros especiales.

Son miembros compradores o vendedores, los que pueden negociar en Bolsa solamente para sí y no para terceros; son miembros corredores, los que negocian para terceros y no pueden negociar para sí mismo y son miembros especiales, aquellas personas naturales o jurídicas que aporten para una mejor comprensión de los problemas de la comercialización y a sus resoluciones.

En la actualidad, la Bolsa de Productos Agropecuarios, tiene oficinas en Guayaquil, Quito, Quevedo y Babahoyo, ciudades entre las cuales, se puede hacer operaciones todos los días y de los productos agropecuarios en general, los días martes y jueves de 10h00 a 14h00 en las llamadas ruedas de Bolsa. Esperamos en el transcurso de este año incrementar las oficinas de Portoviejo y Ambato.

La Bolsa de Productos Agropecuarios, cobra el 0.5% de comisión por la compra o venta de productos y se ha estipulado una comisión para el corredor, de hasta el 1% del total de la transacción efectuada. La responsabilidad de la Bolsa, es difundir el monto y el precio de los productos negociados, así como, las ofertas y las demandas efectuadas en las ruedas diarias de Bolsa, estableciendo así un precio de referencia para los diversos productos a nivel nacional. Este precio se ha convertido en una herramienta para que el productor pueda defenderse, en alguna medida, de aquellos que tradicionalmente han adquirido sus productos a un menor precio.

La elaboración de las normas de calidad de los diferentes productos, es otro aspecto, sobre el cual se ha logrado su avance, ya que en nuestro país, carecíamos de normas oficiales y ante un mercado de granos altamente sofisticado, donde el valor de los granos y semillas, depende de la oferta y la demanda, los factores de calidad y cantidad debían ser descritos y especificados de manera clara, porque entre sus miembros se encuentran los principales grupos de productores y consumidores del país. En la actualidad el número de agentes totalizan 152 miembros corredores de Bolsa.

Entre sus principales miembros, como productores se encuentra: -

ADEPA, APROCICO, UNOCAM, Asociación de Maiceros del Empalme, Centro Agrícola de Balzar, Asociación de Agricultores de Mocache, entre otros; así como, son miembros, entidades de consumo como AFABA, OLEICA, La Favorita, PRONACA.

La Corporación Bolsa Nacional de Productos Agropecuarios, inició sus operaciones el 25 de abril de 1986 y hasta el 31 de diciembre del mismo año, en 75 ruedas, negoció un total de más de 8 mil millones de sucres. En el mes de enero de 1987, en 20 ruedas se han negociado 887.000 quintales por un monto que sobrepasa los 2 millones de sucres. Para un total de 25 ruedas hasta febrero de 1987 se han negociado más de 11 millones de sucres.

Los que hacemos la Corporación Bolsa Nacional de Productos Agropecuarios, estamos muy conscientes, de que toda obra humana como esta, necesita madurar y es difícil realizar cambios de fondo en tan corto período, estamos conscientes de que tenemos un mecanismo nuevo y creemos, que está dando resultados, pero que, solamente con la participación de todos los sectores puede ir consolidando y perfeccionando el sistema, en beneficio del agro ecuatoriano, sus productores y consumidores.

PAUTAS PARA EL DIALOGO SOBRE POLITICAS DE PRECIOS Y DE MERCADEO DE
GRANOS

Intervención de los doctores Harolda Riley y Michael Weber, Universidad del Estado de Michigán.

A fin de ordenar la conferencia, en una primera parte se hará referencia a la propuesta de orientación de un diagnóstico del sistema de comercialización, identificando los principales cambios enunciados en las políticas de comercialización de alimentos (Dr. Riley); para posteriormente, identificar las metas generales de desarrollo de un sistema de mercado de granos y presentar algunos puntos de discusión para los participantes en el Seminario (Dr. Weber).

En relación, a los cambios generales y a la evolución de los sistemas de abastecimiento de alimentos en el Ecuador, es necesario hacer énfasis en que cada sistema de comercialización no es posible cambiarlo bruscamente, por las condiciones que cada país tiene dentro de la proyección de su sistema económico.

Uno de los más importantes, es la tendencia demográfica, por ejemplo, el Ecuador tiene un crecimiento poblacional de más o menos 2.6% anual, éste rango de cambio cada año tiene gran influencia sobre las necesidades de producción y comercialización de alimentos y afecta otro factor importante como es la urbanización.

Por otro lado, la población en las ciudades y en los centros urbanos, en este momento es de más del 50% del total y otro asunto, más del 35% de ésta población se ubica en las ciudades con más de 50.000 habitantes.

Porcentualmente, el crecimiento poblacional es mayor en la Costa respecto a la Sierra, por lo cual, los sistemas de producción y comercialización deben ajustarse todo el tiempo, para satisfacer la demanda de alimentos, modificaciones provocadas por los incrementos de ingresos (factor adicional), que inciden en el consumo de productos específicos: harinas, azúcar, aceite, productos agrícolas (frutas, hortalizas, legumbres), o el decrecimiento de consumo de otros.

En cuanto a la infraestructura, se debe señalar que existe una gran inversión en transporte, comunicaciones e instalaciones físicas, como: mercados, silos y bodegas. Las cadenas de supermercados puestos en Quito y Guayaquil actúan como entidades importantes para inducir cambios en el procesamiento, presentación y venta de alimentos y otros productos. La formación de grupos organizados de productores APROCI CO y otras organizaciones de comerciantes, son muy importantes en situaciones, como en este Seminario, para exponer sus ideas y sugerencias para el mejoramiento del sistema activado.

Un punto clave para el desarrollo del sistema de comercialización, son las instituciones que pueden asistir en coordinación para reducir los costos de procesamiento y movimiento de los productos, también es muy necesario disponer de un sistema de financiamiento, no solamente crédito para productores, sino para los comerciantes y el sector público dentro de un sistema de almacenamiento, procesamiento y distribución.

Otro punto importante, pero con mucho conflicto, es el papel que desempeña el sector público dentro del sistema de comercialización, existiendo variación entre los países. En el Ecuador, momentáneamente hay una tendencia al sistema de mercadeo libre, después de una época de mucha participación del sector privado en el control de precios y su participación directamente en la comercialización, siendo muy conocidos en el país y en otras partes los cambios enunciados por el Gobierno actual sobre la política de mercadeo.

Como ya había manifestado el ingeniero Guerrero, Subsecretario de Comercialización del Ministerio de Agricultura y Ganadería, existen cuatro puntos claves o acciones importantes para la comercialización de granos; primera, es la modificación en la política de estabilización de precios; segunda, sistema de abastecimiento manejado por el sector privado, que todavía no es la realidad; tercero, la creación de una bolsa, es un punto muy interesante para todos, qué pasará con esta nueva institución; cuarto, un sistema de información más adecuado.

Intervención del Dr. Michael Weber

Gracias, quiero agradecer tanto a APROCICO como a la Fundación Ciencia por permitir nuestra participación en esta conferencia. Nosotros hemos sido contratados por IDEA, para dar un apoyo no solo en la conferencia, sino también en la preparación de los términos de referencia de los estudios que van a ser discutidos en el seminario.

Quiero hablar muy brevemente, acerca de las metas tanto generales como específicas, con el propósito de dar un esquema para la continuación del diálogo.

Muchas de las metas son conocidas, son obvias, por lo que creo no es necesario mayor detalle, en cambio, es muy importante mantener en conocimiento las metas no solo por el lado del productor, sino también las metas por el lado del consumidor y por el lado de varios participantes en el sistema de comercialización.

En relación con las metas generales, se trata de desarrollar un sistema, no solo de la producción, sino de procesamiento y distribución tratando de suministrar a los consumidores abundante y confiable oferta, no solo de granos básicos, sino también de productos procesados y subproductos, que aprovechen los granos como materia prima o insumos. El conseguir precios competitivos en el mercado internacio

nal a través del tiempo, e incrementar la productividad, es la única manera de disminuir los precios a los consumidores e incentivar a los productores.

Otra de las metas importantes, es cómo desarrollar una participación efectiva, tanto para los agentes privados, como para los agentes públicos, dentro del sistema de mercadeo de granos.

Para que la participación en el diálogo sea efectiva, se ha tratado de identificar a los participantes presentes e identificar las metas que cada participante tiene como principal, desde su manera de pensar.

El sistema de mercadeo de granos que observamos, no es solamente consumo, sino que cada día se vuelve más interrelacionado y con mayor especialización, que le torna complejo. Su desarrollo exige buscar mejoras en la productividad, en producción de insumos y nueva tecnología, nuevos conocimientos para tratar los granos, procesarlos y almacenarlos adecuadamente. Por ello, no es tan fácil de resolver como el sistema antiguo.

Es bien conocido que los productores siempre en su vida han querido mejores precios, frente a los consumidores que reclaman bajos precios. Esto es importante, en países como Ecuador en donde el sistema está cambiando mucho, mayoristas, procesadores e industriales, buscan cubrir los nuevos costos de los servicios que suministran al sistema -- (transporte, almacenamiento, procesamiento). Entonces, las metas específicas en el sistema son diferentes y constituye un gran desafío como técnicos y dirigentes de organizaciones, alinear los intereses para mejorar el sistema y ofertar los productos y servicios a precios económicos.

Finalmente, nos hemos preocupado por presentar a ustedes un panorama del mercado internacional, como referencia para establecer una relación con el caso nacional. Una de las preocupaciones de IDEA, no es solamente realizar estudios, sino iniciar un diálogo entre los sectores privado y público. Un objetivo principal del trabajo sobre mercadeo en la región costera, fue la identificación de problemas y las perspectivas de modificación o cambios en el sistema. El estudio no es el punto final, sino más bien el inicio de todo un proceso por mejorar el sistema.

TENDENCIA DEL MERCADO NACIONAL CON RESPECTO A LOS GRANOS

Intervención del señor Dávid Tschirley, Universidad del Estado de Michigan.

Esta es una presentación sobre la tendencia del mercado mundial con respecto a los granos: arroz, maíz y soya.

En primer lugar se hará una retrospectiva histórica y luego se analizará la situación actual en el mercado mundial, para finalmente situar algunas proyecciones para los granos analizados.

Dentro del paquete de gráficos entregados, el primero corresponde a la situación del mercado mundial del arroz, maíz duro y soya, desde 1970 hasta 1985. En cada grano se observa un marcado aumento en el comercio mundial durante la década del 70; para la década del 80, se presenta una marcada disminución del comercio mundial. El segundo gráfico presenta las tasas de crecimiento anuales para cada grano y por cada década, así se observa que para el arroz y el maíz, la tasa de crecimiento aumentó claramente en la década del 70 y en cada grano durante esa década, la tasa de crecimiento anual ha sido negativa, o sea, el comercio mundial ha bajado para cada grano desde 1980 hasta el presente. Esta tendencia en la tasa de crecimiento del comercio global es el resultado de algunas causas específicas que señalaré más tarde.

El tercer gráfico, presenta los precios reales de arroz, maíz duro y soya desde 1950 hasta 1984, en cada grano se nota que durante 1972, 1973 y 1974, existe una explosión de los precios de cada grano; éstos precios ajustados por la inflación, se consideran precios reales no nominales, con base en 1970. Vemos la explosión de la inflación durante 1970, seguida por una tendencia marcada de crecimiento en 1975, que se conserva hasta la actualidad.

Este crecimiento en el comercio mundial durante la década del 70, así como la explosión de los precios durante esa década, se debió al ambiente económico global muy favorable; primero la economía estaba creciendo por la fuerte demanda de los productores agropecuarios en los mercados mundiales; el segundo factor, tiene que ver en la intervención de la Unión Soviética, la que entró en el mercado por vez primera y jugó un papel clave en ese período. La URSS compró un buen porcentaje de estos productos en el mercado mundial.

Por otro lado, la deuda externa de los países en desarrollo fue manejable, por las ganancias que experimentaban mediante las exportaciones del petróleo, dado su precio en el mercado mundial.

Para la década del 80, las cosas empezaron a cambiar, se experimenta una recesión global, existe una disminución en los ingresos, menor demanda de productos agrícolas y la deuda de los países en desarrollo es tan alta, que es prohibitivo importar granos y por tanto el volumen de comercio disminuye.

En cuanto a la situación del mercado mundial, existen grandes cantidades almacenadas de los granos materia de estudio, con perspectiva de aumento por las buenas cosechas futuras. Esto indica la dificultad que enfrenta el Ecuador para la exportación de granos, dados los bajos precios a nivel mundial. Los gráficos confirman lo manifestado; el primero indica que el precio nominal del arroz, comparado con el precio oficial de sustentación en el Ecuador, se advierte que desde 1981 el precio oficial de sustentación en el Ecuador, fue más alto y ha sido más alto respecto del precio mundial; el siguiente gráfico demuestra con la misma información, pero referido al precio oficial de maíz duro y en el mercado mundial, se ve que desde 1976 el precio oficial en el Ecuador ha sido más alto que el precio del mercado mundial; finalmente, el próximo gráfico, tiene el precio de la soya y la situación es similar, el precio oficial en el Ecuador es más alto que el precio mundial.

Una observación muy importante, es el papel que juega el tipo de cambio, porque si bien en 1985-1986 el precio de sustentación no varió, el tipo de cambio bajó y la diferencia de precios quedó todavía más grande.

Finalmente, quisiera hablar un poquito sobre las proyecciones al futuro, respecto del mercado mundial. Las condiciones macroeconómicas globales, ahora son más favorables que las que experimentamos en el principio de esta década. Primero, la recesión que experimentamos ha parado y podemos esperar un crecimiento global, fuera de los Estados Unidos, alrededor o entre los 2.5 y 3% por año. Esta es la estimación del señor Robert Tompson, miembro del Consejo de Asesores Económicos de los Estados Unidos; el segundo factor, es que las tasas de interés están bajando y que es más fácil hacer préstamos para importar granos; tercero, el valor del dólar está bajando también y dado que el comercio mundial está denominado en dólares, ayuda a los países a importar.

Por estas razones, otra vez según el Dr. Robert Tompson, podemos esperar una tasa de crecimiento anual en el comercio agropecuario entre el 3 y 4% por año, hasta el fin de la década.

Lo que realísticamente no podemos esperar, es una explosión en el comercio mundial y una explosión en los precios como experimentamos en la década del '70.

RESUMEN

I. Perspectiva Histórica

- Comercio Mundial:

Las altas tasas de crecimiento que se observaron en la década del setenta, fueron el resultado de causas específicas.

El ambiente favorable de la economía global durante la década del setenta, cambio en la década del ochenta, y el comercio mundial disminuyó.

- Precios Mundiales:

La explosión de los precios de los granos durante la década del setenta, fue resultado del mismo ambiente favorable de la economía global.

Los precios de los granos cayeron paralelamente con el comercio mundial durante la década del ochenta.

II. Situación Actual

- Cosechas y existencias:

La combinación de grandes cosechas y amplias existencias de cada grano, indican que habrá poca posibilidad de que los precios suban este año.

- Precios mundiales vs. precios oficiales en el Ecuador

La diferencia entre los precios que se observan en cada grano, indican que será muy difícil exportar sin altos subsidios.

- El tipo de cambio juega un papel clave.

III. Proyecciones del Futuro

- Comercio Mundial:

Realísticamente, se puede esperar una tasa de crecimiento anual alrededor de 3 o 4% por año, hasta el fin de esta década.

- Precios Mundiales

Hay poca posibilidad de un aumento marcado en los precios de los granos.

RESUMEN INTERVENCION DEL SR ALAN

La Consultora EPI (Economic Perspectives INC), realizó en el Ecuador un estudio sobre LA CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO DE GRANOS EN EL ECUADOR. Este estudio fue necesario realizarlo en vista de una aparente escasez de instalaciones de almacenamiento que se detectó en la comercialización de las cosechas de 1986.

Esta exposición es con relación a este estudio de almacenamiento realizado por EPI:

El objetivo es establecer la capacidad disponible, cuantificar los requerimientos mensuales e identificar las áreas del país que requieren prioritariamente un mejoramiento de este servicio. El estudio se realizó mediante entrevistas a funcionarios de entidades oficiales y del sector privado, tanto agricultores, comerciantes e industriales.

Un factor que afectó el análisis de los resultados de este estudio, fué el ingreso y egreso de productos que se realizan por las fronteras norte y sur (de y hacia Colombia y Perú), ya que no es posible cuantificar estos volúmenes.

Se pudo establecer que aparentemente para la comercialización del arroz existe suficiente infraestructura instalada y aún subutilizada, por el gran número de piladoras existentes, sin embargo se notó que muchas de estas no están debidamente equipadas para secar, pilar y almacenar el grano.

Se pudo también notar que ENAC intervino con precios muy altos para las compras de certificados de depósito de arroz y maíz; ENAC debería intervenir únicamente cuando los precios bajen o ruban de niveles que están muy cerca de los que existen en el mercado.

Sería conveniente también que ENAC no concentre en pocas áreas la instalación de Centros de acopio.

Es necesario también que se realice un estudio sobre el consumo de arroz en el Ecuador, para poder realizar programas de siembra y comercialización.

INTERVENCION DEL SEÑOR DANIEL CANIZARES, ALMACOPIO

La humanidad enfrenta en realidad un gran reto, ese gran reto está dado en desconcentrar sus ciudades y regresar al campo, en el Ecuador - esta acción universal es mucho más dramática. Ecuador tiene necesariamente que ser más que nada un pueblo agrícola. Pero hay un gran problema todavía no resuelto, ese gran problema no resuelto todavía se llama la comercialización, que se vuelve mucho más crítico con un elemento que todavía no se lo ha mencionado mucho en esta reunión del día de hoy, el pequeño agricultor. En realidad hay una serie de bases para una buena comercialización y hay también una gran verdad, Ecuador más que ningún otro país, probablemente o tal vez, al igual de muchos otros tercer mundistas no está diseñado para manejar abundancias. Es mucho más fácil a veces para Ecuador manejar escasez. Yo considero que las bases para una buena comercialización, son una buena infraestructura de secado y almacenamiento, ésto es fundamental y, el respaldo financiero constituye la médula o el cerebro de cualquier sistema de comercialización. Sin estas dos primisas ya anunciadas, difícilmente este sistema de comercialización en el Ecuador o cualquier otro que se diseñe, es imposible que se pueda cumplir.

Con estas bases, indiscutiblemente yo creo que no importa, tanto que sea el Estado Ecuatoriano y/o la Empresa Privada las que tengan que realizar esta tarea, lo bueno o lo malo probablemente, dependa del color ideológico o político con que se lo mire, cada cual tiene sus argumentos de base y de fondo para defender sus tesis y eso lo dejo totalmente abierto, ya que estamos precisamente para encontrar el mejor camino. Pero hay dos grandes observaciones que quisiera dejar para la discusión, uno los altos costos de una infraestructura de almacenamiento y secado y la poca rentabilidad que existe para operar plantas almaceneras y otra, el que el Estado lamentablemente y no sólo aquí es un mal administrador.

Con estas premisas, realmente tenemos en la actualidad un sistema que

se ha denominado el nuevo sistema de comercialización que más que ninguna otra cosa da opciones, da opciones para que se pueda escoger dependiendo del productor y dependiendo del intermediario o del industrial de cual se quiere acoger y cual es más práctico para el, estas opciones lamentablemente otra vez no han sido bien entendidas y en el momento están muy mal aplicadas, con esta introducción quiero pasar a revisar un resumen que me he permitido traerles para que quede como documento de trabajo sobre las opciones que el sistema de comercialización de arroz en el Ecuador presenta, estas mismas opciones con pequeños cambios sirven o pueden servir para la soya y para el maíz.

En primer lugar, el sistema tradicional de comercialización no ha sido borrado ni se borrará jamás, siempre el agricultor puede de suyo lo está haciendo, está vendiendo al intermediario o al consumo, con fallas o con extorsiones siempre las habrá, existen y existirán, pero no se ha borrado, en ningún momento en el actual sistema esta primerísima opción de que un país libre como el nuestro da a su agricultor de vender a quien le da la gana. Entrando en el nuevo sistema, hay simplemente como un segundo punto el hecho de que el agricultor si no quiere vender directamente al consumo, pueda acudir a una almacenadora, al Sistema Nacional de Almacenamiento como se lo denomina, que está constituido por la ENAC y ALMACOPIO, como entidades públicas y por el momento por - ALGRACESA, por ALMAGRO y realmente por cualquier otra almacenadora que ya está constituida, se pueden incorporar a este sistema, ALMESA, - ALMACONTI, ALMAQUIL, ALNACA y con toda seguridad cualquier otra almacenadora que se vaya constituyendo en el camino, ya ALMACAO ya ALCRESA van a estar en el mercado de 1987, ADEPA está tratando de constituirse en almacenadora, hay un importantísimo y un patriota agricultor aquí en esta Provincia que también tiene el sueño de tener una propia almacenadora como es ALCOPIOS, en fin, no es solamente el ENAC, no es solamente ALMACOPIO, no es solamente las almacenadoras actualmente establecidas sino cualquier otra almacenadora que se esté constituyendo o que se vaya a constituir que pueden emitir los llamados certificados de depósito que han reemplazado al dinero en efectivo del ENAC y han reemplazado al cheque que la ENAC anteriormente daba, y con esto se abren

13

cinco opciones.

La segunda gran opción, diría que la que más funcionó en este año que acaba de terminar, fue la del Banco Nacional de Fomento, no diríamos por primera vez, porque ya anteriormente el Banco Nacional de Fomento, aceptó ciertos recibos de arroz, pero ahora en este momento el Banco Nacional de Fomento está aceptando los certificados de depósito en firme, está pagando el 100% de lo que su valor dice y es más en un momento dado al inicio de la cosecha el Banco Nacional de Fomento estuvo hasta aceptando por el 120% del valor del certificado, dando un 20% al agricultor de vuelto para sus gastos de emergencia y, ese mismo Banco Nacional de Fomento que puede aceptar el pago en abono o cancelación total de su préstamo también lo puede aceptar para pagar deudas de terceros, cosa que en realidad por primera ocasión creo yo, esto si, el Banco Nacional de Fomento lo aceptó, una deuda de terceros puede ser pagada por un depositante y el negociar con el deudor en forma directa el valor de sus certificados y la tercera cosa importante que el Banco Nacional de Fomento ha hecho es recibir ese certificado como garantía para nuevos préstamos para aquellos agricultores que en un momento dado ya no tienen deuda con el Banco de Fomento, evita esto tener que hipotecar sus tierras, evitar esto el engorroso trámite de garantía ante el Banco, el certificado de por si puede ser ese elemento para obtener una garantía suficiente para un nuevo préstamo.

La tercera opción, es la que la banca privada ofrece, la banca privada casi igual que el Banco de Fomento primero que nada aceptó, esto fue lo más frecuente en el año pasado, que se garantice operaciones a través del certificado de depósito. Todos aquellos certificados de depósito que ALMACOPIO por ejemplo emitió durante el año 1986 que sumaron alrededor de 800 millones de sucres, todos absolutamente todos se negociaron no en bolsa sino en los bancos privados y sirvieron como garantías como nuevas operaciones, igualmente algunos bancos pri-

vados aceptaron igual que el Banco de Fomento como cancelación o abono o renovación de ciertos préstamos y lo que es más algunos bancos que lograron obtener sus puestos en bolsa llegaron hasta a negociar directamente, comprar el certificado, con descuentos, indiscutiblemente que con descuentos, pero era otra opción más que se presentó.

Una cuarta opción y utilizando el mismo certificado, es la de la bolsa de productos agropecuarios y la bolsa de productos agropecuarios presenta a su vez tres opciones, lo que le llaman el disponible inmediato en donde la operación tiene que estar perfeccionada a lo largo de tres días o máximo de tres días, el disponible a término en donde estamos hablando de hasta treinta días y finalmente la venta a futuro que en unos muy contados casos se dio, pero ya se dio en este año, y estamos hablando de 30 a 150 días.

La quinta opción, es la que ese famoso diploma ponerlo en un cuadro con un vidrio, como decían los agricultores que era para lo único que servía, pero no para que sea un adorno en la sala, sino para esperar si es que puede un mejor precio.

Yo quisiera preguntar por ejemplo, en el caso del maíz, que hubiese pasado con una gran cantidad de agricultores que habiendo obtenido un certificado de depósito cuando el maíz estuvo a 700 sucres ahora lo pudieran estar vendiendo en 1.300 o en 1.400 sucres que es el precio actual del mercado, esa gran opción que de pronto es muy teórica en nuestro país, en algún momento tendrá que darse porque el concepto básico fundamental de la almocenera es ese, el de saber guardar durante la abundancia para aprovecharse durante la escasez.

Luego tenemos como tercera opción, la bolsa de productos agropecuarios propiamente dicha, en donde no solamente se puede negociar con el certi-

27

ficado, como ocurrió en un altísimo porcentaje durante este año, allí también se puede negociar con físico y con el físico se dan las mismas opciones que existía cuando se negociaba con certificados de depósito, esto es el disponible inmediato a tres días, el disponible a término hasta 30 días y la venta futura de 30 a 150 días, con lo cual se abre una enorme posibilidad, una enorme posibilidad de financiamiento tan escaso en nuestro país, ojalá con el tiempo estas ventas a futuro perfectamente perfeccionadas podrán servir para que el agricultor en un momento dado pueda tener financiamiento de los propios industriales y decíamos a venta futura, la venta a futuro es el clásico no entendido todavía y lo que nos servirá.

El cuarto rubro son los centros de acopio, centros de acopio a los cuales nuestro sistema de comercialización en vista de la escasez que existe de secado y de almacenamiento tiene necesariamente que recurrir tanto piladoras grandes de primera de segunda como de tercera y a veces politipos sirven para nuestra comercialización, por su situación geográfica, por la necesidad de recibir de inmediato la explosión de la cosecha y en esos centros de acopio que en este año se han dado tres, unos manejados directamente por la ENAC que funcionan a través de funcionarios de la ENAC, instalados dentro de las piladoras particulares con quienes hacen un contrato y que receptan el producto al agricultor, lo califican y luego lo almacenan por corto tiempo y finalmente lo pilan, para que ese arroz pilado sea embodegado en la Sierra en condiciones de clima mucho mejores que los de la Costa, también han existido piladoras contratadas por la ENAC, perdón este es el caso de las piladoras contratadas por la ENAC, entonces hagamos el segundo la propia ENAC.

La propia ENAC con sus plantas grandes localizadas en distintas partes de nuestra geografía, avanzando desde Esmeraldas hasta la Bandada, una para maíz otras para arroz, y allí si la ENAC emitiendo certificados de

deposito directamente con su personal completo y allí receptando producto que ya falta solamente por receptor uno más.

Las piladoras contratadas por la ENAC funcionaron en este año en dos sentidos, durante la cosecha de invierno se receptó a los pequeños agricultores en general y luego en la de verano se limitó esa recepción a exclusivamente a deudores del Banco Nacional de Fomento, esa fueron las dos alternativas o las dos modalidades durante la cosecha del año pasado.

7/10

PRESENTACION DEL ESTUDIO DE MERCADEO DE ARROZ: GRUPO CONSULTORES
ASOCIADOS

Fundamentalmente, el trabajo consistió, en la recopilación de información secundaria, proveniente tanto de organismos privados como públicos, seguido de un proceso de sistematización y una serie de entrevistas de opinión calificada, realizada a los distintos agentes que intervienen en el proceso de mercadeo.

Los documentos recogen los aspectos más importantes y los problemas del mercadeo de granos, para que en éste foro se presenten a consideración de los participantes y juntos planteen las soluciones.

En cuanto al mercadeo de arroz, este cultivo ha tenido una gran importancia por el consumo generalizado de los pobladores de la Sierra, de la Costa y a nivel del país en general. Es así como, el consumo per cápita ha venido aumentando, desde doce kilogramos en el año 1970 a 15 kilogramos en 1985, proyectándose un consumo de alrededor de 30 kilogramos per cápita para 1990.

Como es lógico suponer, el país tiene para esos años, que alcanzar el nivel de producción que permita un autoabastecimiento del grano.

Por otro lado, de acuerdo con los datos del Instituto de Estadística y Censos -INEC-, se considera que aproximadamente el 10% de los ingresos de los ecuatorianos está dedicado a la adquisición de esta gramínea.

El consumo está generalizado a tal punto, que nuestros compatriotas de los páramos andinos, consumen arroz, sustituyendo otros granos como el trigo y la papa, lo que hace meditar seriamente en el cambio de la propia cultura agraria y la responsabilidad para que el país enfrente definitivamente con una política adecuada y pueda llegar en el futuro a autoabastecerse del grano y mejorar la calidad.

Rápidamente, vamos a analizar la situación productiva del grano, enfocada fundamentalmente hacia la oferta y seguidamente hacer un análisis de la comercialización.

La zona productora de arroz se encuentra ubicada en la Cuenca del Guayas y fundamentalmente se concentra en las provincias del Guayas y Los Ríos.

La producción de arroz proviene de dos ciclos de cultivo, la del invierno que genera el 60% de la producción y la de verano el 40% restante. Como es lógico suponer, ésta concentración de las áreas de cultivo facilitan de alguna manera las funciones físicas de comercialización, tales como el transporte.

Haciendo un análisis de la producción y rendimiento de arroz en los períodos 1977 a 1986, tomando como referencia los años 1975 y 1976; la superficie cultivada ha ido aumentando de una manera irregular, con dos marcadas tendencias, la una es decreciente y se produce en el año 1978, debido a la condición de sequía que vivió en aquella época y la otra en 1986, debido al fenómeno natural de las lluvias de aquel año.

La producción, mantiene una tendencia similar a la superficie cultivada, incrementándose en igual medida. En cuanto a los rendimientos, éstos son marcadamente irregulares, que obedece a los diversos grados de tecnología que se viene aplicando al cultivo.

Ustedes conocen, que el grano proviene de UPA que van entre 5 y 100 há. o más, de manera que este rango tan alto, se dan diversos grados de tecnología; sin embargo, se advierte que en los últimos años, basados, en un mayor grado de aplicación tecnológica y en la utilización de semillas certificadas y las nuevas variedades que ha generado el INIAP.

Las áreas potenciales para el cultivo de arroz, se ubican principalmente en la Cuenca del Río Guayas, valiendo mencionarse que en la actualidad se construyen algunas obras de infraestructura, tales como el proyecto de la CEDEGE que incorporará 80.000 hectáreas bajo riego, de las cuales al menos 15 o 20 mil hectáreas estarían dedicadas al cultivo de arroz.

También se llevan a cabo otros proyectos como el Proyecto Tahuín, en la Provincia de El Oro, que dotaría de riego para arroz en una superficie aproximada de 3 mil a 4 mil hectáreas, lo que hace pensar que desde ya, es necesario una política encaminada a racionalizar el cultivo y su producción e implementar una política de regulación de la superficie sembrada.

Referente a la comercialización, partiendo de la superficie cosechada y considerando un rendimiento promedio, se tendría una producción bruta que porcentualmente le denominamos 100, con un 21% de humedad y un 5% de impurezas.

De estos rubros se disminuyen por efecto de las pérdidas postcosecha que representan el 12%, las semillas en un 5,44% y el autoconsumo en 11,78%. El porcentaje de semillas está directamente vinculado con el nivel tecnológico que aplican los productores. Para el autoconsumo la relación es directa, es decir, los grandes productores de arroz consumen menos, a diferencia de los pequeños productores que necesariamente deben consumir más para satisfacer sus necesidades.

El 60.58% de arroz, pasa a las piladoras de primera, segunda y tercera categorías, con las siguientes características: para el secamiento el porcentaje varía entre 13 y 21% y por limpieza entre el 1 y el 5%, en términos promedios sería 11.3%, lo que genera un arroz cáscara en estado seco y limpio, que sería la diferencia entre 70.78% y 11.5%, que da 59.48% de arroz cáscara seco y lumpo disponible para el mercado. El rendimiento del pilado, es decir de los granos enteros y partidos obtenidos en el proceso, representan el 6.5% con una estimación del 65% de rendimiento de pilado, nos da en arroz pilado un equivalente al 38.66%, que es la cantidad o el porcentaje disponible para el mercado.

De manera general y resumida, podemos decir, que la producción bruta obtenida por parte de los agricultores, pasado el proceso de secamiento y pilado, listo para ser consumido es inferior al 50% del grano.

En relación con el número de piladoras y el almacenamiento, es fácil advertir, que el 60% de toda la capacidad instalada corresponde a la Provincia del Guayas, el 33% corresponde a la Provincia de Manabí y El Oro, lo que demuestra una vez más que la capacidad también de almacenamiento guarda relación con las zonas productoras, o la concentración de cultivo en determinadas regiones del país.

La capacidad de almacenamiento y secado de las industrias procesadoras de arroz en su mayor proporción, está en manos o en poder de empresas privadas, el 50% de la capacidad total instalada es de 1'968.373 toneladas métricas. Respecto de la disponibilidad del sector público, es de 1'125.700 toneladas métricas que en su mayoría corresponde a la capacidad de almacenamiento que dispone la ENAC.

Los precios oficiales a nivel de productor, han sido garantizados por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, los que han tenido a partir de 1980 un incremento, en arroz paddy. La ENAC, ha cumplido un papel importante en cuanto a la fijación de precios y sobre todo en los años en que la producción nacional no ha podido abastecer el consumo, actuando como regulador.

En el actual sistema la ENAC ha cumplido también un papel regulador, en cuanto al tipo de grano, de igual manera, con el transcurso de los años, ha venido haciendo aplicación de la norma dictada por el Instituto de Normalización, sin embargo, se advierte, que los pequeños productores desconocen de la aplicación de la norma, por tanto, el proceso de compra-venta se da por inspección o venta física, es decir, no existe ninguna aplicación de las normas. Dentro de esta competencia es obvio que el intermediario o el comprador impone los precios.

Al referirnos a los canales de comercialización, para el año 1985, el 25% se manejó a través de los acopiadores rurales, el 62% intervinieron las piladoras, de las cuales el mayor porcentaje a su vez

captaron la piladoras de primera categoría, las almaceneras les correspondió el 5% y al ENAC el 8%, lo que demuestra, las limitaciones que tiene la Empresa, tanto de almacenamiento cuanto financieras.

En cuanto a los agentes de comercialización para el arroz pilado: las almaceneras canalizaron un 40% hacia los mayoristas, las piladoras el 66% a través de este mismo agente y la ENAC en un porcentaje bajo, 3%, a través de los propios mayoristas. Se advierte que en un bajo volumen, intervino ENPROVIT como agente, cumpliendo la función de distribución a nivel minorista en provincias, en un porcentaje estimado del 14%.

Otro rubro importante, se refiere al transportista mayorista, es decir, aquel que compra en volúmenes grandes y que posee unidades propias de transporte, en este caso, el porcentaje de comercialización es del 20%.

La última fase, que es la distribución a minoristas y al consumidor; el 70% se canaliza del mayorista al minorista urbano en porcentaje de aproximadamente 61%, a su vez el minorista también se provee de los mayoristas en un rubro del 50% y se provee del transportista-mayorista, en un porcentaje que es aproximadamente del 40%.

Los márgenes brutos, considerando precios promedios, están referidos a los precios fijados por el Ministerio de Agricultura y Ganadería y la ENAC y han sido evaluados al segundo semestre de 1986.

Se puede resumir así: precio de compra, del acopiador al productor s/. 1.750; del pilador al acopiador s/. 1850; del mayorista al pilador s/. 1960; del minorista al mayorista s/. 2.150 y del consumidor al minorista 2.240, que da en los siguientes márgenes para el acopiador 4,5%, para el pilador 4,5%, para el minorista 4%. en total la intermediación alcanza el 31,9%; la participación del productor entonces estaría dada por la diferencia entre 100 menos el 31,99% que en total equivale a 78,12%.

Finalmente, quisiera dejar sentados algunos criterios que recoge el estudio, de manera que a través de la intervención de ustedes generen una serie de recomendaciones y de conclusiones sobre la problemática de mercados de arroz. Las principales deberán estar encaminadas a la situación del pequeño agricultor, que por una serie de situaciones de carácter social y económico, está sujeto al intermediario.

Por otro lado, existen problemas en cuanto al manejo propio del grano, primero debido a la falta de acondicionamiento de algunas piladoras y segundo a la tecnología del manejo de granos.

Otro problema que resalta es la falta de aplicación de las normas, para el caso de la compra-venta. La Bolsa de Productos Agropecua-

rios ha cumplido un papel importante al igual que la ENAC; sin embargo, los criterios que se imponen como normas no están de acuerdo con los que están emitidos, por ejemplo, no se considera el grosor del grano y solamente se determina el tamaño. El porcentaje de pérdidas postcosecha es elevado, 14%, por lo que sería importante un análisis más profundo sobre el tema.

37

INTERVENCIÓN DEL SEÑOR TULLIO REYES, EN REPRESENTACIÓN DEL SECTOR INDUSTRIAL ARROCERO

Agradezco al Instituto de Estrategias Agropecuarias por la invitación que me hiciera para representar al sector Industrial - Arroceros en este Seminario.

Mi experiencia en relación con la industria arroceros tiene una trayectoria de 20 años consecutivos, 10 en Colombia y los últimos 10 años en Ecuador, desde cuando me vinculé a la compañía INDUSTRIAL PROCESADORA SANTA Y CIA. LTDA., en Durán, para dirigir su montaje y posteriormente administrarla.

Ha sido realmente una experiencia interesante, haber pertenecido a esta industria, primero en Colombia y posteriormente en Ecuador, porque no obstante ser países vecinos, existían y aún existen diferencias relacionadas con el proceso y comercialización del arroz.

He seguido de cerca los sistemas utilizados en otros países, habiendo sacado en conclusión, que los sistemas utilizados resumen muy bien los procedimientos usados en otras partes del mundo, desde la etapa de menos desarrollo hasta el sistema más sofisticado. Sin el ánimo de hacer comparaciones, pues en materia de industria y comercio, influyen factores que no son comunes a todos los países, voy a referirme a los pasos que se dan referentes al arroz y la situación en que nos encontramos en el Ecuador.

Empezaré por recordarles, que el arroz no es originario de América, su origen se remonta a 3.000 o 4.000 años antes de nuestra era, habiéndose iniciado su cultivo en la India. Me refiero al arroz Oriza-Sativa, el cual es el que nosotros consumimos pues el arroz Oriza-Glaberrima de origen africano no se explota comercialmente y está prácticamente extinguido. En la India, donde se daban condiciones favorables para su cultivo, por tener suelos pantanosos e inundaciones periódicas, además, de una gran profusión de especies salvajes, se propagó rápidamente a China, Corea, Japón, Filipinas, Grecia, luego Egipto, Marruecos y finalmente a España de donde se trajo a América por los primeros colonizadores.

Se trajeron variedades de Oriza Sativa a América, que con el tiempo fueron adaptándose regionalmente de acuerdo a diferentes suelos y climas. Estas variedades se diferenciaban unas de otras en su tamaño, forma del grano, período vegetativo y tiempo de cocción. Se cultivaban en pequeñas parcelas, con sistemas agrícolas rudimentarios, escogiéndose terrenos inundables; se sembraba generalmente por transplante, conservando el suelo su fertilidad en razón a una menor rotación de los terrenos y a que existía control natural biológico contra plagas.

Estas variedades antiguas, no generaban los niveles de producción por unidad de superficie que se obtienen en la actualidad con agricultura tecnificada, pero eran de bajo costo de producción y generaban empleo para muchos campesinos.

Fué a partir de mediados de este siglo, con la creación de los institutos de investigación agrícola, que se obtiene materiales de alto rendimiento por superficie, cuando nuestras variedades - que podríamos llamar autóctonas fueron siendo sustituidas, especialmente a raíz de la llegada de materiales genéticos del IRPI en Filipinas, precursor de estas nuevas variedades y que posteriormente fueron cruzándose en los institutos locales de investigación y desarrollo agrícola.

Hemos pasado en esta forma, bruscamente de la agricultura no tecnificada y semi-tecnificada a la tecnificada. Estas nuevas variedades implican, para obtener niveles aceptables de producción de técnicas agrícolas sofisticadas, tales como, la siembra de semillas certificadas, excelente preparación de suelos, mayor rotación del área agrícola y la utilización de toda clase de agroquímicos, porque las nuevas variedades responden adecuadamente al abonamiento balanceado de la tierra y se necesita control químico permanente contra plagas. No solamente con las nuevas variedades se ha buscado altos niveles de producción sino una mejor calidad del producto y en relación con el arroz se busca obtener un grano largo, blanco, translúcido y de excelente comportamiento culinario.

Todo este cambio hemos tenido que asimilar en tan solo 20 años.

Me he permitido hacer todo este recuento porque tiene relación directa con el planteamiento que haré a continuación.

Voy a referirme específicamente al caso Ecuatoriano apartándome de otros países latinoamericanos también productores de arroz e igualmente en vía de desarrollo. El arroz viene atravesando desde hace algunos años por situaciones muy difíciles, al igual que otros cultivos de ciclo corto.

Observamos, que hay menos campesinos dedicados a las labores agrícolas, quienes han migrado a las ciudades generando los conflictos sociales que todos conocemos, a pesar de que existen enormes cantidades de tierras inexploradas y subutilizadas.

También observamos que dentro del nuevo esquema, el arroz atraviesa frecuentemente por períodos de escasez y eventualmente por períodos de abundancia del producto. Estas dos situaciones tienen alto costo social, pues la primera encarece el producto creando subconsumo y malestar entre los consumidores y la segunda, ocasiona la caída de los precios al productor, el cual en muchas oportunidades al no poder afrontar las pérdidas, abandona su parcela y migra para aventurar en las ciudades.

El gobierno, consciente de esta situación trata de arreglar el problema con importaciones a veces tardías en escasez o con exportaciones a veces tardías en la abundancia. Importar es la parte más fácil por razones obvias, pero exportar, implica una labor titánica por parte del gobierno; para empezar, no cuenta con la estructura física y financiera para controlar oportunamente los excedentes de cosechas y para colmo hay que exportar a pérdida, en razón a nuestros altos costos de producción y baja calidad del producto. Al fi-

nal el gobierno siempre queda mal y es duramente criticado. Es cierto que otros países en similares condiciones que el Ecuador tienen - problemas parecidos pero aquí el desfase es muy grande.

Anteriormente, decía que el cambio hacia la tecnología ha sido muy brusco y es cierto aunque la gran mayoría de los agricultores, especialmente los pequeños, recién están asimilando las nuevas técnicas de cultivo y esto naturalmente encarece el costo unitario del producto.

Echar marcha atrás en materia tecnológica, para obtener como antes un producto barato y que ocupe más mano de obra no se puede, "Es el Costo del Progreso".

Nos queda como alternativa, únicamente el desarrollo acelerado de la tecnología agrícola para bajar costos y obtener rentabilidad aceptable, lo cual, se logra con una excelente planificación gubernamental y el máximo esfuerzo del agricultor para aprender y poner en práctica las nuevas técnicas, implica trabajar más y mejor que antes y a todo nivel.

Pero mientras vamos logrando lo anterior, también tenemos que tecnificar las plantas de proceso del grano, porque de lo contrario ésta se deteriora, como ha venido sucediendo hasta la fecha.

Uno de los problemas que afrontamos en la actualidad, es que se considera como una eficiente planta procesadora de arroz, a cualquier molino, que simplemente pile el arroz en cáscara, sin importar el rendimiento y la calidad final del producto. A decir verdad hay pocas plantas de tratamiento del grano para pilar el arroz eficientemente, que puedan garantizar una calidad que compita en el mercado internacional y que recepten oportunamente los excedentes de cosechas.

Paralelamente con el desarrollo y tecnificación de la agricultura, se necesita el de la agroindustria, de lo contrario, seguiremos indefinidamente en un círculo vicioso. Pero, hacer agroindustria tecnificada, implica asimilar nuevas técnicas de proceso y grandes inversiones, que únicamente es posible obtener, mediante una estrecha colaboración de los sectores público y privado, en cuanto a financiación y reestructuración de este sector.

Se observa, una situación que debe ser corregida lo más pronto posible y se relaciona, con la contratación del servicio del proceso de arroz por parte del gobierno, quien es el que absorbe los excedentes, quien contrata por el mismo precio las plantas eficientes y las ineficientes, cuando debiera haber una diferenciación, para incentivar la tecnificación de este sector industrial.

Hasta aquí, se ha mencionado solamente las deficiencias que existen en el sector arrocerero, pero debo reconocer, que se ha dado un gran paso adelante y muy por encima de otros países latinoamericanos, en relación con el nuevo sistema de comercialización agrícola, con la creación y actual desenvolvimiento de la Bolsa de Productos Agropecuarios.

Considero, que en un brevísimo período de tiempo, menos

de un año, ha logrado lo que en otros países ha tomado muchísimo tiempo. La Bolsa de Productos tiene ciertas deficiencias como toda organización humana, pero, si tomamos en consideración la labor desarrollada hasta la fecha, es de esperar que en los próximos años sea un modelo para otros países. No deseo extenderme en relación con este punto, - pues según entiendo habrá una exposición al respecto por parte de uno de sus directivos.

Me resta sólo decirles que falta mucho camino por recorrer pero hay que hacerlo en el menor tiempo posible, lo cual estoy seguro que se logrará por ese deseo de superación y esa gran calidad humana - de este pueblo Ecuatoriano.

INTERVENCION DEL ING. ROBERTO ICAZA, PROGRAMA DE ARROZ, MAG

El Programa Nacional del Arroz entre sus principales funciones que cumplir tenemos que es la Asesoría Técnica, las informaciones estadísticas tenemos que proporcionarles al Ministerio de Agricultura y al país entero de todo lo que sucede con el arroz, ésto es área sembrada, área cosechada, qué semillas se está sembrando, insumos utilizados, etc. El control de piladoras y molinos tanto de arroz como de café y tenemos que darle al país la información sobre el consumo y existencia de arroz pilado, la capacitación campesina, la capacitación técnica es uno de nuestros deberes. Generalmente, lo hacemos con las entidades de pequeños agricultores, ésto es, comunas y cooperativas y como un acápite aparte y dentro de nuestros deberes, está ayudar a la comercialización mediante el aporte de la información estadística, que debemos proporcionar a las entidades que tienen el deber de hacer la comercialización en el país en este caso la ENAC. Para hacer todo esto que he enumerado actualmente tenemos solamente 20 técnicos a nivel nacional, para cubrir alrededor de 105.000 hectáreas en invierno y 65.000 hectáreas en verano, ésto es alrededor de 170.000 hectáreas al año de arroz. Ustedes podrán decirme, agricultores y donde está la asesoría técnica del Programa Nacional del Arroz? Es lógico que el programa es muy poco lo que brinda asesoría técnica, puesto que como pueden observar. Dentro de un tiempo normal, cuando tenemos que informar sobre el área sembrada no es solamente que el técnico va a inspeccionar si tiene 100, 200 o 50 hectáreas sino que tiene que hacer el seguimiento de lo que pasa en ese terreno. Esto es, si usan o no usan insumos, si usaron semillas certificadas si no las usaron, si usan herbicidas, etc. para poder dar como dije hace un momento la información estadística que nos piden desde las oficinas centrales del Ministerio de Agricultura. Después de estas evaluaciones, lógicamente ya para el mes de Abril tenemos que hacer las evaluaciones de rendimiento de toda la superficie, hacemos por muestreo, para saber que es lo que vamos a tener y poder también darle una cifra aproximada al ENAC de cuanto puede ser el volumen a cosecharse en un Cantón o en una Provincia.

Desde el año de 1982 se viene ayudando al ENAC de una forma o de otra, desde el año 1982 se hicieron unos Comités, algunas personas que están aquí lo recordarán que dieron muy buenos resultados, el Programa Nacional del Arroz calificaba a los agricultores junto con un Comité conjuntamente con los agricultores, en este caso arroceros.

Generalmente y hablando de agricultores, ustedes conocen hay agricultores grandes, pequeños y medianos, generalmente trabajamos con el pequeño agricultor, muy rara vez con el mediano agricultor y se puede decir que casi nunca con el gran agricultor. Ya que ellos, pueden generalmente pagarse y así lo es, sus propios ingenieros que dan la asistencia técnica.

El Programa Nacional del Arroz, prácticamente como es de ámbito nacional, está trabajando también en la región Amazónica, en la Provincia del Napo, especialmente junto con la Misión Técnica de la República de China. Para este año, tenemos la seguridad de que la Provincia del Napo se va a convertir en la tercera Provincia productora de arroz, después de Guayas y Los Ríos, porque hay excelentes tierras para producir arroz, este arroz, esta producción no va a influir en la comercialización de arroz en la Costa ya que digo que se convertirá en la tercera Provincia productora pero con un hectareage infinitamente inferior, serán alrededor de 4 a 5 mil hectáreas que se hagan para autoabastecerse y faltará todavía arroz en la Provincia del Napo.

Ya hablando de la comercialización, hacíamos la calificación a agricultores, hacíamos una diferenciación a agricultores, comerciantes y piladores, como ustedes conocen hay agricultores puros, hay agricultores que son comerciantes, hay agricultores que son comerciantes y piladores, hay piladores puros, hay piladores que también siembran o sea que son agricultores, etc., pues hay una amalgama. Teníamos mucho cuidado porque habían sobre todo comerciantes que por tener a veces 5 hectáreas o 10 hectáreas llegaban a vender al ENAC 1.000 o 2.000 quintales, o sea

43

que tenían un rendimiento pues mundialmente superiores. Entonces, esa era nuestra misión, parar a los intermediarios para que no lleguen al ENAC sino que llegue justamente el agricultor calificado por el Programa Nacional del Arroz, ahora bien, donde está, llamémosle así, esos agricultores, como están distribuidos, esos agricultores podemos calificarlos en tres grupos básicos, que son los pequeños, los medianos y grandes agricultores.

Qué puede hacer entonces el Programa Nacional del Arroz, el Ministerio de Agricultura, ENAC con estos pequeños agricultores? Yo creo que actualmente es muy poco lo que puede hacer. Básicamente por la falta de infraestructura vial, no se puede llegar hacia ellos, ni ellos pueden llegar hacia el ENAC, prefieren venderlo a quien le vaya a comprar directamente ahí y esto ocurre, digamos es algo muy visible sobre todo en la época veranera. En la época veranera en el sector de Daule, generalmente Plan América, que son generalmente Cooperativas que solamente el nombre de Cooperativas lo llevan es para sacar el dinero al banco, etc. Eso es lo único que hacen conjuntamente, porque el socio cada cual es dueño de su parcela, dueño de su producción y la venden a quien les pague más, ellos no acopian, la cooperativa no acopia para poder vender una gran producción ya sea a ENAC o alguna piladora grande, sino que cada socio de la cooperativa vende la producción individualmente y, se ve obligado a venderlo como les digo pues, una oferta pequeña a lo que ellos dicen y se quejan, las piladoras de segunda y de tercera que les dañan el negocio a lo que ellos le llaman la invasión de las camionetas 2.000, porque son este tipo de camionetas Nissan 2000 o Toyota 2000, en que el dueño de la piladora pequeña, el dueño de un molino o intermediarios de alguna piladora llega hasta ellos y les compra directamente la producción en el mismo sitio y les pagan en ese momento y eso es lo que le gusta al agricultor, al agricultor le gusta que en el momento que él está entregando el producto está recibiendo la paga.

Personalmente, creemos los técnicos del Programa Nacional del Arroz que lo que hace falta aquí en el Ecuador es la capacidad de almacenamiento, no creemos tampoco que con esto teniendo capacidad de almacenamiento, sobre todo de secado, se vayan a solucionar los problemas de comercialización pero si creemos que en gran parte el problema de la comercialización es la falta de infraestructura de almacenamiento, creemos pues que se deberían dar mayores facilidades para ya sea la ampliación de las almaceneras existentes o de la creación de nuevas almaceneras.

INTERVENCION DEL SEÑOR INGENIERO ARTURO COLLANTES,
REPRESENTANTE DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES DE CICLO CORTO-APROCICO

Producir, jamás en la historia de la agricultura del Ecuador, ha sido un problema insoluble para el agricultor ecuatoriano, salvo contingencias naturales que se presentan sin aviso y que causan estragos en los cultivos establecidos afectando su desarrollo normal.

De una u otra manera, el agricultor ecuatoriano y en especial el de la zona central de la Provincia de Los Ríos, desde hace aproximadamente tres lustros, se ha ido integrando a los sistemas de tecnología moderna para la producción de granos, consiguiendo de esta manera, rendimientos altos por hectárea y una mayor eficiencia.

En el caso del maíz, con la introducción al país de semillas híbridas, los rendimientos aumentaron mediante un buen manejo de los empresarios, que tenían conocimiento de la tecnología y el manejo que requería esta semilla, manifestándose en ciertos sectores de la zona, rendimientos más o menos buenos que justificaban la inversión.

Paralelamente con lo anterior, se presentaron problemas nuevos. Las variedades eran susceptibles a plagas y enfermedades, que en algunos casos y concretamente en el verano del año 1984, los cultivos de los asociados de APROCICO, se vieron afectados por una enfermedad desconocida hasta esa época y cuyo nombre vulgar es "mancha de asfalto", causando importantes pérdidas, según los cálculos que se hicieron en ese entonces - con los personeros del "Programa Nacional de Maíz", INIAP y APROCICO, llegaban aproximadamente a novecientos millones de sucres.

Después de esta tragedia, el empresario agrícola respondió: hay que seguir sembrando, no me puedo paralizar, las deudas adquiridas y sumando esta pérdida, sino vuelvo a emprender, me demandará el Banco de Fomento y si no trabajo, cómo pago".

La respuesta es obvia, por el cariño que se le tiene a la tierra y por que creemos que el país debe salir adelante de cualquier manera, pese al costo y sacrificio de la inversión del agricultor y su trabajo. Si bien es cierto, que funciona en el país la empresa de seguros "CONASA", el funcionamiento y la aplicación de este seguro, tiene sus limitaciones.

Como estos problemas y los casos aquí expuestos, son conocidos por los distinguidos profesionales que participan en el seminario, dado su vinculación de trabajo en la zona. Existen cambios que se han venido dando a través de los años, como consecuencia de la lucha de APROCICO y que los registra la historia de los cultivos de ciclo corto de la zona de Quevedo. Los problemas que se han presentado, se les ha dado las soluciones, beneficiando a todos los agricultores del país.

Si consideramos, que el maíz es uno de los cultivos tradicionales de la gran mayoría de agricultores ecuatorianos, que cultivan y trabajan la tierra con la colaboración de todos los miembros de la familia, -

los logros conseguidos a través de esta lucha han tenido beneficios sociales inmensos y que dieron confianza al pequeño agricultor, que pertenece a la gran masa de agricultores tradicionalistas, sigan sembrando y cosechando maíz, porque creían en el sistema y sus representantes en el gobierno.

Ante el clamor del sector privado, para que se mueva el engranaje del sector público, se estableció desde esa época el sistema de precios oficiales o referenciales, que en el caso del maíz, los ponía en vigencia el Ministerio de Agricultura y Ganadería, previo el informe del Programa Nacional del Maíz y los representantes de APROCICO. Al ponerse en vigencia los precios, daban tranquilidad y seguridad para el pequeño y mediano agricultor, comercialicen su producto a través de la ENAC y la empresa privada, que en la mayoría de los casos se encuentran agrupadas en "AFABA", de una u otra manera, se consideraba que si el comerciante intermediario no cumplía con los precios oficiales, el agricultor vendía sus productos a la ENAC, lo que le daba más confianza, caminó con este sistema y se acostumbró, le dió confianza y siguió trabajando la tierra.

A finales del año 1985, se establece, anuncia y se publica oficialmente la puesta en vigencia de un nuevo sistema de comercialización, con la creación de una gran empresa almacenera y de la Bolsa de Productos Agropecuarios, se impone por ley un nuevo sistema de comercialización de granos, dando un giro de trescientos sesenta grados a todo lo que se venía poniendo en práctica hasta aquel entonces.

El funcionamiento del nuevo sistema de comercialización y las protestas de los diferentes sectores de la patria, no se hicieron esperar, pero este clamor no fue atendido, sin tomar en consideración que venía del sector productor más importante del país, al que el estado tiene la obligación de protegerlo, por realizar el trabajo más noble que ser humano pueda realizar. A pesar de todas las protestas, fue puesto en práctica, como se dice vulgarmente contra viento y marea, talvés llevando como idea la de desaparecer a como de lugar a una empresa como ENAC, que fue creada con una finalidad y que si a ese entonces, no funcionaba dentro de su organización como debía esperarse en la práctica de la eficiencia y honestidad, daba por otro lado confianza al pequeño y mediano agricultor.

Las consecuencias, las hemos visto a través de estos últimos nueve meses, y para nadie en el país son desconocidas. Habrá sido esta nueva política de mercadeo lo eficiente que se decía y que de ella se esperaba?. Talvés hubiera sido mejor, no dar un giro total de trescientos sesenta grados?. A lo mejor, se hubiera podido experimentar, tomando un sector productor de granos de la patria?.

Acaso, podría cambiarse por decisión de sí y porque sí, un sistema bueno o malo de más de una centuria de antigüedad, dando oídos sordos al sector productor de granos del Ecuador, que por ser el más protegido necesita tranquilidad y bienestar?.

Se estudió acaso, la creación de un nuevo intermediario, que sin esfuerzo, ni riesgo, ni inversión, gana dinero en grandes cantidades, por el solo hecho de que puede vender a través de un certificado, el trabajo, esfuerzo y sacrificio de otros?. Y así encontraremos muchas

preguntas más.

Es posible, que para los nuevos beneficiarios del sistema que son: corredores de bolsa, almaceneras, grandes consumidores de maíz y personas que administran este nuevo engranaje, éste, sea el mejor sistema para el agricultor ecuatoriano y que la política deba mantenerse.

Pero un análisis y estudio profundos de los problemas y políticas del mercadeo de granos, se debe empezar por dar confianza y seguridad, mejores condiciones de vida para el pequeño y mediano agricultor ecuatoriano, ya que, nuestro modelo de desarrollo es agrícola más no industrial, que no ha tenido los resultados que se esperaban y se han originado en las ciudades problemas sociales, cuyos efectos, los diarios que se editan en el país hacen referencia todos los días.

Si hemos asistido a este seminario, por decisión nuestra, también debemos tener la entereza de aceptar las verdades, tomar soluciones con la valentía del caso, pues esta es la razón de este evento.

Es probable, que se escuchan criterios como: el petróleo bajó de precio y el país está en crisis, es cierto, pero será posible que no exista dinero en todo el sistema financiero nacional y que no se cancele a pequeños agricultores que dependan únicamente de su cosecha?.

Tal es el caso, de algunos agricultores quevedeños que todavía no hacen efectivo, el valor de algunos certificados de depósitos que corresponden a la cosecha de arroz del año 1986. Se publica por la prensa, que se va a cancelar estos valores y se engaña al sector, cuando después de unos días se publica que cuando el BNF sitúa los fondos, se cancelará.

Cuando se promovía el nuevo sistema de comercialización y la creación de la Bolsa de Productos Agropecuarios, uno de los promotores manifestó: "con ustedes agricultores, otros gobiernos han cometido un crimen de "lesa patria" al permitir la importación de maíz y soya y que ésta, llegue al país en momentos en que se realizan las cosechas, para quebarrar los precios".

Lo acontecido en esta última cosecha de maíz, con el nuevo sistema de comercialización, que se pregonó daba seguridades, era eficiente, lo manejaban funcionarios probos, honestos y pulcros, daba estabilidad de precio, ya que se fijaba de acuerdo a la oferta y la demanda, se pague en el país por este producto, el valor de seiscientos sucres el quintal, cuando los costos de producción en condiciones normales eran mucho mayores y en algunos casos, hasta el momento no cobran el valor de sus certificados de depósito. A quién debemos atribuir el crimen de Lesá Patria?

El desequilibrio que existe hasta el momento no puede continuar. No debe un sector sacrificarse en beneficio de otro. El sector industrial, no sufre estos padecimientos ni jamás en la historia agrícola del país ha hecho sacrificio alguno, tomando en consideración que la agroindustria debe ir tomada de la mano con el agricultor.

Lo importante y necesario, es mantener al agricultor en el campo, a pe

sar de que sufrimos desde hace algún tiempo las devaluaciones e inflaciones. Se debe analizar y fijar precios adecuados a los productos, ya que no se ejerce control alguno con los importadores de insumos - agrícolas, que ponen precios que a ellos les conviene, sin importarles quien pague las consecuencias.

Auditando, la publicitada formación de Almacopio, vemos que esta empresa de almacenamiento, ha sido constituida con capitales del Banco Central, Banco de Fomento, Emsemillas, Fertisa y ENAC, esta última, acortó con los bienes pertenecientes a Aldegran.

Pero se ha creado y construído, el almacenamiento suficiente para que esta empresa brinde un eficiente servicio?.

Tampoco creemos que el sistema nacional de almacenamiento haya crecido en infraestructura. Por lo tanto, no hay como producir más porque no hay donde almacenar y el problema es el mismo o peor.

Así, es la realidad que vivimos y hay que aceptarla y la exponemos como una crítica constructiva para que se corrijan y enmienden errores y fallas, como dijo el Agr. Marcel Laniado "los iremos corrigiendo en el camino", pero, el camino es bastante accidentado y todavía no se corrigen estas fallas, ni de parte de los mentalizadores del sistema nuevo, ni de los encargados de hacer funcionar eficientemente el mismo.

En otros países, sí se han preocupado de mantener al hombre en el campo. En la vecina república de Colombia, el IDENA, pierde dinero para mantener al agricultor en el campo y es la institución que fija los precios de los cereales, dos veces al año, fijándoles con seis meses de anticipación.

La ENAC, desde su creación y tal como funcionaba hasta el año 1985, había perdido cinco mil millones de sucres aproximadamente en el lapso de diez años. Pero, durante diez años se mantuvo al agricultor en el campo.

No nos debe sorprender, que la ENAC, en el nuevo sistema de comercialización, haya perdido en la venta de veinte mil toneladas de arroz, quinientos millones de sucres aproximadamente y talvés, con la venta de maíz, pierda otra cantidad igual. En total, mil millones de sucres en una sola cosecha, le cuesta a la empresa la intervención.

Talvés, no deba sorprendernos la pérdida, pero se ha mantenido al agricultor en el campo. Nos sorprende que a pesar de perder dinero, se ha ya respondido al nuevo sistema de comercialización con la no siembra de los campos con arroz y maíz. Es una realidad que puede ser comprobada, al ver en las bodegas refrigeradas de Emsemillas, un gran stock de semilla certificada de maíz y arroz.

Vale recalcar que, estos productos, son los cultivos básicos del pequeño y mediano agricultor ecuatoriano.

CAMBIOS EN LAS POLÍTICAS Y PROGRAMAS DE MERCADEO DE GRANOS

Con la experiencia adquirida en el largo trajinar en comercializar cosecha de maíz y considerando que la producción promedio/há. alcanza a 40 qq, la fijación de precio de sustentación es vital, ya que esta producción proviene de una unidad productora agrícola de 5 a 20 há., en un 38%, en razón de no usar ninguna tecnología sus rendimientos pueden ser menores pero a costos más bajos.

Ocurre lo contrario en el 62% de las MPAS cuya producción de maíz proviene de explotaciones que son mayores a 20 há. y se usa una alta tecnología de producción, mediante el uso de mecanización, control de malezas, utilización de herbicidas, control de plagas y enfermedades con el uso de insecticidas y fungicidas, fertilización, cosecha mecánica buscando mejorar los rendimientos pero a un mayor riesgo, en el caso de que tenga rendimientos mayores a los 40 qq há. este agricultor tiene derecho a ganar más, ya que nadie puede oponerse al premio a su trabajo, a su riesgo y a su esfuerzo.

No hay que tomar como base, el criterio demagogo o equivocado de que como los rendimientos son mayores hay que fijar un precio bajo. Así no hay incentivo, un buen precio a futura cosecha, prepara el ánimo del agricultor para la siguiente campaña.

Hace diez años, la ENAC funcionaba un poco más organizada, el ir corrigiendo errores y estabilizando su presencia en la comercialización de las cosechas de invierno, situaba a cada centro de acopio fondos para ser empleados en el pago del producto que vendía el agricultor a ENAC y éste, pasaba a cobrar su cheque en B.N.F., que controlaba al cliente la deuda que mantenía con esa entidad y le entregaba un 20% del valor del cheque y el 80% lo abonaba a la deuda. En términos generales, no era perfecto aquel sistema, pero funcionaba y el agricultor pequeño, mediano y grande se familiarizó con el mismo y ahora lo añora, lo extraña, porque no se puede obligar a un agricultor a entregar su maíz al Sistema Nacional de Almacenamiento.

El agricultor, está acostumbrado a salir a vender lo que ha cosechado y trillado en el día y de regreso llevar los víveres para la alimentación de su familia.

Se fomentó sin preverlo, que ahora el acopiador rural o intermediario, al ver las dificultades que el pequeño agricultor atravesaba y sabiendo de sus limitaciones culturales y comerciales, le puso sus condiciones y le pagó precios irrisorios, que no tenían comparaciones con los verdaderos costos. Esta actitud se reflejó en la agroindustria fabricante de balanceados, se aprovecharon de lo que ocurría y al mediano y grande agricultor, le pagaron precios bajos.

Lo peor, ocurriría en la Bolsa de Productos Agropecuarios cuando no podían venderse certificados de depósitos de las almaceneras ALMAGRO y ALGRACESA, porque para el maíz recibido, no habían las normas de calidad y se negociaron los certificados a precios irreales. Con semejante experiencia y sin precios de sustentación, creen que habrá entusiasmo de sembrar maíz?.

Recordemos, aquella publicación de Octubre de 1984 en la cual se fijaban precios futuros, a varios productos desde arroz y maíz, hasta papas. El agricultor ecuatoriano respondió al incentivo de fijar precios reales a los productos del agro?

Pero, este fenómeno difícilmente volucra a presentarse si no se corrige la política en vigencia, lo más rápido posible.

Como el anterior el vía crucis terminaba, cuando el intermediario pagaba de acuerdo a los precios oficiales, dejándose un margen por su actividad y pagando de contado, o el centro de acopio de ENAC, en donde el peso era justo y la calificación aunque había que esperar algunos días para que se cancele.

Con el nuevo sistema, hay que viajar al centro de acopio del sistema de almacenamiento nacional, en donde se presentan fallas en las básculas, la calificación se presenta dudosa y a veces estas dudas son ciertas. El resto ya es materia conocida; volver después de algunos días a recibir el certificado de depósito, de allí ir a la Bolsa a buscar a un nuevo intermediario (agente corredor de bolsa) y esperar a ver si hay compradores del certificado, caso contrario esperar hasta cuando se presenten.

Como opción, si el B.N.F. ya está facultado a recibir el certificado de depósito, entregarlo en abono a la deuda o ir a proponer un crédito comercial en la banca privada, con intereses más altos y dejando en garantía este certificado hasta cuando pueda venderse.

Hoy, Febrero de 1987, todavía hay algunos cientos de certificados de depósito, que suman decenas de millones de sucres, que no han sido pagados, sorpresa es ver la liquidación por concepto de esta transacción como son valores por comisiones, almacenaje, fumigación y secado del grano y los intereses que se han generado como financiación de este certificado.

Sumando a esta lista de gastos, los concernientes a movilización, alimentación del día y si es posible hotel, porque hubo la promesa que al día siguiente estaba el cheque, estos gastos son inmensos y algunos campesinos del campo han hecho en ciertos casos un turismo obligado en la ciudad de Guayaquil, sin dejar de mencionar que en esa época en que empezó a funcionar la Bolsa de Productos Agropecuarios y sólo había rueda de bolsas los martes y jueves.

Hoy, con ingresos de productos de exportación como son cacao y café y el requisito para que se conceda permiso de exportaciones, es negociar este producto en la Bolsa, este organismo funciona de lunes a viernes.

En conclusión, el vía crucis es más largo, tortuoso y problemático, ya que había que trasladarse hasta la ciudad de Guayaquil, efecto y causa, del nuevo sistema de comercialización puesto en práctica muy apresuradamente, a pesar de haberse difundido tanto en las comunas como en las cooperativas del litoral ecuatoriano, por extensionistas que fueron entrenados para el caso, difundiendo las aparentes bondades de este nuevo sistema.

En definitiva, la palabra es perjuicio y pregunto, acaso las fábricas de alimentos balanceados, al haber adquirido la materia prima maíz a

precios entre 700 y 900 sucres el quintal, bajaron el costo final de esos productos terminados?

Sólo ENAC tiene grandes existencias de maíz, a precios de más de 1.200 sucres el quintal que ahora tendrán que pagar obligadamente los balanceadores agrupados en AFABA, lo que no ocurrió cuando en las fábricas de alimentos balanceados, pagaban 800 sucres el quintal de maíz entregado en sus instalaciones y cancelados después de algunos días, en la época de la cosecha del invierno de 1986.

La inquietud esta manifestada y por ser la más importante creemos del caso que éste sería el cambio más fundamental dejando a los participantes la opción de analizarlo, establecerlo o corregirlo.

A pesar de que los resultados y la eficiencia que del nuevo sistema auguraba, no se ha dado, creemos que no hubo mala fe en concebirlo y estructurarlo, así como; tampoco creemos que sea malo, pues en otros países como Argentina funciona, pero también sabemos que en este país es un 90% autosuficiente y las condiciones son diferentes, ya que son más desarrollados al Ecuador. A nosotros, todavía se nos considera país en vía de desarrollo y tenemos que ir a pasos más lentos y seguros y no vivir consecuencias nefastas, como por ejemplo, la comercialización de las cosechas de invierno y verano de 1986.

Es deber de los ecuatorianos, todos los que nos mantenemos en las esferas públicas y privadas enmendar y corregir lo que ha pasado con el nuevo sistema de comercialización y es obligación de este gobierno, escuchar el clamor del agricultor productor de granos básicos.

Tengan la seguridad señores seminaristas, que si todavía se siguen dando oído sordos al problema, es probable que en un plazo no muy lejano de - país productor de granos básicos, pasemos a ser país importador de estos y talvés más adelante con más sensatez se de la razón a quienes siendo miembros de esta institución de tanto prestigio como APRCCICO, que obran con sinceridad, sensatez y honradez de procedimientos, al haber analizado y sugerido cambios a la política de mercadeo de granos básicos.

Si hablamos de cambio en la política del gobierno, ENAC debe permanecer haciendo su labor de regulador de precios de los granos básicos dentro del comercio interno y externo, debe seguir actuando como entidad receptora y acopiadora de los productos y cancelarlos como lo hacían hasta el año 1985 y posteriormente sus volúmenes de granos almacenados ofertarlos en la bolsa de productos agropecuarios, donde debe ofertarse y transarse los excedentes de granos que existan en el país.

ENAC debe siempre ser capitalizada ya que su presencia en el desarrollo agrícola del Ecuador, ha sido muy fundamental y asegura la permanencia del agricultor en el campo.

APRCCICO, aporta la idea de que la ENAC además de capitalizar, puede obtenerse recursos mediante el siguiente mecanismo:

Como sabemos el país es un gran importador de algunos cereales de acuerdo a las circunstancias y de grano de soya y aceite crudo de soya para ser procesado en las fábricas aceiteras.

Por lo tanto, consideramos que todos los cereales y materias primas - que se importan al país para ser procesados y transformados por personas naturales o jurídicas, que realicen esta importación, deberán entregar al estado y éste a su vez a la ENAC, la diferencia que existe entre el precio del producto importado y el precio del mismo producto en el mercado interno. Esta diferencia, iría acumulándose de acuerdo a las importaciones y se entregaría a la ENAC, sesenta días antes de iniciarse la recepción de granos de la respectiva cosecha, sea de invierno o verano y así sucesivamente.

Lo anterior permitirá como en el caso del trigo, al ser transformado en harina, no haya fugas para ninguna de las fronteras ya que la materia prima importada también sería adquirida a precios mayores y ya no resultaría talvés el precio atractivo para las personas que se dedican a esta desleal actividad.

ACCIONES QUE SE IMPLEMENTARAN DENTRO DEL SECTOR PRIVADO PARA MEJORAR EL MERCADEO DE GRANOS.

- 1.- Mejoramiento de su infraestructura de almacenamiento
- 2.- Establecimientos de contratos a futura cosechas (PRONACA)
- 3.- Buscar otras transformaciones por parte del sector industrial para maíz, es decir otras alternativas de consumo.
- 4.- Diversificar las áreas de siembra. Buscar nuevas fuentes alternas de producción para exportación.
- 5.- Almacopio como empresa privada, debe construir centros de almacenamiento en los puntos de consumo del Ecuador, para almacenamiento de granos básicos y descongestionar las plantas de almacenamiento de las zonas de producción. Un almacenamiento estratégico, dirigido al consumo de las zonas de influencia que deben ser instaladas o localizadas en la sierra

PRESENTACION DEL ESTUDIO DE MERCADEO DE SOYA: GRUPO CONSULTORES
ASOCIADOS

Siempre será difícil para cualquier grupo de consultores, en este caso también para la Fundación Ciencia e IDEA, discutir un tema como el "mercadeo de la soya", estando ante un grupo tan significativo de productores como es el caso de APROCICO. De manera vamos a hacer un esfuerzo para poner sobre la mesa, aspectos de los más interesantes y pedirles a ustedes que al final de estas intervenciones, nos hagan llegar todos los comentarios que sean del caso y que permitan enriquecer el documento final, tal cual está empuñado IDEA.

El estudio de la soya, se desglosa en dos partes: la una que tiene que ver con el análisis de la producción, en donde revisaremos de manera muy general cual es la ubicación espacial y la superficie del cultivo, la evolución de la producción, la superficie potencial, las variedades utilizadas y el uso de la producción. La segunda parte, se dedica al análisis de la comercialización, que tiene que ver con el análisis funcional e institucional del sistema de compra-venta, los precios, la estructura de mercado, los canales de comercialización y las políticas. Finalmente, se hace incapié en las perspectivas que presenta el cultivo, dada su situación y demanda en el país.

La soya, es un producto cuyo destino principal es la extracción de aceites y el subproducto obtenido es la torta, que se destina al consumo animal. Sin embargo, que es un cultivo relativamente nuevo, introducido en 1975, la superficie de cultivo ha venido incrementándose notablemente, destacándose que a partir de 1984, esta superficie ha evolucionado en altísimo grado. De manera general podríamos decir que el crecimiento en superficie anual del cultivo, es del orden del 19%. Existe una concentración muy marcada de la producción y de las áreas cultivadas, las mismas que están ubicadas en un 98% en la Provincia de Los Ríos. Se han venido incrementando nuevas áreas, sobre todo en algunos sectores que tienen períodos secos muy marcados, como es el caso de Baltar y el Empalme.

La expansión de la frontera agrícola, presente excelentes posibilidades de aumento de la producción dada la disponibilidad de tierras, con características similares, en cuanto a las condiciones físicas y químicas y de relieve de los suelos y que encuentran ubicadas en sectores de estribaciones o valles aluviales de las diferentes Provincias de la Costa (Los Ríos, Guayas, El Oro). La totalidad de la producción de soya, se canaliza hacia las industrias estratores de aceites, anotándose, que de cada unidad de soya se obtiene en 18% de aceite puro y el 72% de compuesto denominado torta.

En general, la producción de leguminosas y de la soya específicamente, contribuyen en apenas el 20% para cubrir la demanda existente para la elaboración de aceite comestible, cuya diferencia es cubierta mediante importaciones.

En cuanto a la comercialización, en primer término, la compra-venta de soya se realiza directamente entre los productores de soya y los industriales, valiendo resaltar un hecho importante: organizaciones de productores, específicamente, APROCICO han comercializado directa y poderosamente, ocasionando ventajas, como: mejorar las condiciones de producción del cultivo y segundo, enfrentar organizadamente y con poder la comercialización.

Estas formas de participación de los grupos de productores organizados, permiten optimizar una serie de acciones y permiten cubrir un espacio en cuanto a la disponibilidad de infraestructura, inversiones, crédito, abastecimiento de insumos, contratación de servicios y esta relación directa, evita la intermediación entre productores e industriales.

Por otro lado, constituiría una mejora sustancial en el ingreso de parte de los productores y no causan impacto en los medios de producción, para esto, obviamente se necesita una política que garantice en definitiva un beneficio tanto a los productores como a los industriales.

De manera general, de la producción bruta de soya, un 12% se pierde debido a causas físicas y un 4% está destinado a semillas, lo que nos daría un volumen comercializado del 84%. De este volumen comercializado, las mermas que según la estimación del Programa Nacional del Maíz y Soya son del orden del 13.85%, nos daría un volumen comercializado del 70.15% de grano.

En cuanto al acopio, ésta función cumplen las extractoras de aceite, debido a la relación directa entre los productores e industriales.

El transporte tiene una característica especial, que no se da en el análisis de otros productos, tal es el caso del arroz y del maíz duro; debido a que la función cumplen las industrias o los propios productores.

El almacenamiento de igual manera tiene un flujo regular, que se canaliza a través de las extractoras de aceite. Vale agregar que la capacidad de almacenamiento guarda relación con el lugar, ubicación de las industrias procesadoras de aceite, fundamentalmente en la Provincia de Manabí y Guayas, las mismas que tienen una capacidad de 18.600 toneladas métricas de las cuales 16.600 toneladas métricas corresponden a silos y 2.000 a bodegas.

En el procesamiento de la soya, las procesadoras han experimentado avances significativos y se desenvuelve en el marco de eficiencia relativa, gran parte de las fábricas están debidamente integradas con plantas anexas para el aprovechamiento de los

subproductos, quedando muy pocas que operan solo para producir aceite.

El Instituto de Normalización, ha establecido las normas de calidad. En la última norma dictada por el INEN se establece como base para el consumo humano el contenido de ll general y ll de impurezas.

Los sistemas de compra-venta, se rigen exclusivamente por las tablas de calificación, las cuales determinan la humedad e impurezas, en base de esos porcentajes se castiga el precio o aumenta.

Hasta el año 1985, se mantenían precios de sustentación emitidos o dictados por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, en el año de 1980 y a raíz de la incorporación del nuevo sistema de comercialización, hubo una liberación de los precios ocasionando una alta.

La estructura de mercadeo, la conforman las extractoras a su vez tienen una gran dependencia del financiamiento que dispongan para la adquisición del producto. Tienen alguna ventaja en la distribución de subproductos, como la torta de soya, que en ocasiones como la presente, ha ocasionado que esta, tenga mayor precio que la materia prima. Los canales de comercialización son directos, de manera que en este caso, como había señalado anteriormente, no existe intermediación y en este año se tiene conocimiento de la relación directa que existió entre el grupo de productores organizados como APROCICO y las plantas extractoras.

Como resumen del trabajo realizado, se puede manifestar lo siguiente: el Ecuador dispone de muchas teras potenciales para el cultivo de esta leguminosa, sin embargo, por las grandes perspectivas que presenta este rubro, especialmente desde el punto de vista nutricional, debe preverse y planificarse la ampliación de la capacidad instalada tanto de almacenamiento como de procesamiento y la racionalización de los canales de comercialización para que la expansión de este producto esté acorde con los incentivos que se deriven de una política adecuada de precios. Del lado de la alimentación humana, se hace necesario disponer de una política planificada de comercio y cosumo de la oleaginosa, tanto en verde como en grano y particularmente de sus derivados o subsproductos, para elevar los niveles nutricionales a bajo costo.

Las ventajas comparativas que representa su cultivo, manejo, procesamiento e industrialización, con relación a otros productos menos rentables, hacen pensar en la explotación comercial en los próximos años, va a adquirir una alta significación para el desarrollo agrícola del Ecuador. Los precios tanto de la semilla de soya como de torta y de aceite están determinados por el Estado, con el objeto de estimular la producción agrícola, frenar

6/6

la elevación de los precios al consumidor, mantener una utilización racional de la capacidad de la industria procesadora y de procurar la sustitución de las importaciones.

INTERVENCION DEL SEÑOR ORLANDO PAREDES -PRONACA

Los propósitos de la convocatoria, el mercadeo de granos, en el estudio de los problemas y políticas de comercialización se ha abundado en detalle cada aspecto. En cuanto a los cambios recomendados en las políticas y programas del Gobierno, es muy importante relieves la importancia del sector avícola.

Las necesidades de la industria avícola: 90.5% de la provisión de maíz duro y alrededor del 75% de la pasta de soya, son parámetros para realizar un estudio de la industria avícola en forma integral, que permita y sea una guía para diseñar políticas de producción y comercialización.

Si hablamos de elevar la productividad de granos, existen técnicas agrícolas y un sinnúmero de ellas pueden aplicarse para elevar la producción. PRONACA ha considerado dos de ellas: semillas de alto rendimiento e investigación. Si hacemos un poquito de historia, en la zona de Quevedo hacia arriba, el nivel de mecanización de tecnología es muy alto, el híbrido de maíz llegó por el año 80 y tuvo un desbalance en el año 84, ahora ya no se siembra maíz en esta área y ésta se ha corrido hacia el Sur, con clima más benigno y que alcanzan una buena producción.

PRONACA, como una institución que quiere estar junto al productor está trabajando para obtener semillas de alto rendimiento, a través de un plan de investigación que consista en adaptación y rendimiento de materiales, introducidos. Contamos con la colaboración del INIAP, mediante convenios directos.

PRONACA, definitivamente desea la vía directa, es decir la unión del productor con el industrial y éste es un objetivo claro de la compañía y estamos presentes aquí, desde la década de los 80. A fin de asentar la presencia de la compañía, contamos con un equipo de secado y almacenamiento para formar un centro de acopio, y lo tenemos poniendo la infraestructura necesaria para atender a esos productores.

Debemos asegurarle al productor que toda su cosecha va a ser adquirida, dándole seguridad. Esta idea se discutió anteriormente con los señores de APROCICO y se delineó los términos de un contrato tipo; el cual, sería firmado individualmente con cada productor, variando las áreas y la producción, es una forma del industrial, al venir al campo y asegurarle al productor que su cosecha va a ser comercializada.

En el Congreso Nacional existe una Ley que propone, que las fábricas de alimentos balanceados, tengan por lo menos un 40% de su capacidad en instalaciones de almacenamiento, esperemos esa Ley salga. Sin embargo, lo que se necesita es el crédito, para instalar dicha infraestructura, hablamos que debe ampliarse pero existe ayuda para efectivizar la acción.

La experiencia de la compañía, permite proponer que la diversificación de cultivos, desde dos perspectivas, no solamente como presentar una alternativa en la provisión de granos como es el cultivo del sorgo, donde se ha hecho introducción de material que se vende comercialmente. La idea no es hacer dinero por la venta de las semillas, la idea es mantener un flujo constante y seguro de granos para la industria de alimentos balanceados. No pensamos egoístamente, que solo PRONACA quiere ser el beneficiario, queremos que sea todo el sector. Esta actitud, está siendo imitada por otras industrias, que ven la necesidad de trabajar directamente y hablar con el productor y sentar las bases de juego.

Otro cultivo que está tomando inicio es en cuanto a oleaginosas, es el girasol. Por pruebas hechas por la compañía en conjunto con empresas semiestatales, se ha determinado que existen materiales adaptables que son una alternativa para la producción de aceite e indudablemente la paja para la industria avícola.

Nos complace que el Ministerio de Agricultura, ya en sus programas agrícolas según lo ha hecho público en el año 1986, se incluyó al sorgo como cultivo de su programa y prometió darle asistencia y el crédito indispensable. Para el año 1987, ya vemos que interviene el girasol, entonces, las opciones las estamos presentando y con eso cumplimos el tercer propósito de esta convocatoria.

"Acciones del Sector Privado"; pero, no podemos trabajar aislados y por eso estamos aquí, está el sector productor y el sector gubernamental, creo que a las conclusiones que se lleguen en este seminario serán de provecho.

6

PRESENTACION DEL ESTUDIO DE MERCADEO DE MAIZ DURO: GRUPO CONSULTORES
ASOCIADOS

El maíz duro, es un cultivo cuya actividad principal la realizan pequeños productores. Vale destacar el hecho importante en la Provincia de Manabí, el 70% de la producción está generada principalmente por pequeños productores y espacialmente, el cultivo se distribuye en las Provincias del Guayas, Los Ríos y Manabí. Sin embargo, también se cultiva en forma aislada en la Provincia del Oro, Esmeraldas y en Pichincha.

Es evidente, que la industria avícola es el principal usuario del maíz duro para la elaboración de alimentos balanceados, por lo que anualmente se debe cubrir la demanda existente, la misma que ha ido creciendo por la incrementación de plántales avícolas y recientemente por la incorporación de este producto como materia prima en las formulaciones de alimentos cría de camarón.

La evolución de la superficie cultivada, la producción y el rendimiento tomados como referencia los años 1975 y 1976, se advierte que en 1977 se da un incremento en cuanto a la superficie de cultivo y ésta ha venido aumentando de manera más acentuada a partir del año 1984. De acuerdo con superficie cultivada han sido la producción y si bien el crecimiento ha sido tal vez irregular, los rendimientos han venido incrementándose. La explicación estaría dada porque a partir de esos años ha puesto en el mercado nuevas variedades y por otro lado, un gran esfuerzo han desarrollado las empresas de comercialización de semillas para poner en el mercado y a disponibilidad de productores, semilla certificada.

De acuerdo con los estudios efectuados por el Programa de Regionalización Agraria, las tierras aptas para el maíz duro, cumplen condiciones de facilidad para mecanización. Así tenemos por ejemplo que en la zona de Esmeraldas, las áreas potenciales sería todo el sector que se encuentra alrededor del Cantón Quinindé. En la zona, entre el noroccidente

de Píchincha y Esmeraldas, los sectores de Quinindé y la Unión y al noroccidente de Quito son consideradas como áreas potencialmente aptas para maíz duro. En la Provincia de Manabí, la zona de El Carmen, la Provincia de Manabí mismo las zonas comprendidas en la zona el valle del río Portoviejo, los sectores de Chone, Jipijapa; y en la Provincia del Guayas un gran sector que correspondería precisamente a la cuenca baja del río Guayas. Valiendo aclarar que, algunos de estos sectores corresponden también a la zona donde actualmente se dedican al cultivo de arroz. Esta consideración, la habíamos hecho basándonos en un estudio realizado por PRONACA, que señala como área potencialmente apta para sorgo y en la Provincia del Oro, el sector ubicado en el Cantón Machala.

Un análisis de precios, desde 1980 hasta 1985, determina que éstos han venido evolucionando desde 280 sucres en 1980, hasta 1.000 en 1975, en 1986 alcanza un precio de 1.170 sucres con un 12% de humedad y 1% de impurezas.

En cuanto a los canales de comercialización del maíz duro, en lo referente al maíz con impurezas, en primer término, tenemos el flujo para balanceados que representa un porcentaje del 27%, el flujo que corresponde a los intermediarios que en total alcanza el 38.5%, lo último es importante destacar por la participación fuerte de los intermediarios. El flujo hacia las almacenadoras es de 6.6%, la ENAC comercializa el 24.7%, siendo importante señalar el buen volumen de intervención de la empresa de almacenamiento. Finalmente tenemos el flujo que corresponde a las industrias que alcanza un 3.12%, cuyo destino es hacia las cervecías y las fábricas productoras de almidones y de algunos subproductos.

Los canales de comercialización del maíz duro seco y limpio y los porcentajes de distribución correspondientes se han dado de la siguiente manera: de intermediarios hacia las balanceadoras en un porcentaje del 60%; de intermediarios hacia las industrias en un 30%; de la ENAC hacia las balanceadoras en un porcentaje aproximado del 5% y de la ENAC hacia las industrias en un 1.2%. El destino definido del producto, para la elabo

ración de balanceados es: el 65% destinado a la avicultura; el 20% a las industrias camaroneras; el 2% a los planteles de crianza de porcinos y el 3% destinado a otros usos. En cuanto al destino que da al maíz varios usos industriales es: el 4% a la producción de harina, maicenas y el 7% a las cervecerías.

La capacidad de disponibilidad de almacenamiento, tanto del sector público como del sector privado, es la siguiente: el sector privado en un 40%, tiene mayor capacidad de lo que dispone el sector público, tanto en silos cuanto en bodegas.

En referencia al análisis funcional del mercadeo de maíz duro, en primer término se analiza el acopio, en este campo, se encuentra dificultades, especialmente, para el pequeño productor, por cuanto no dispone de sitios adecuados para el acopio. Tanto el sector industrial, como las fábricas de balanceados tienen facilidades. Las formas de acopio se han intensificado, la primera realizada por agentes de comercialización que son acopiadores rurales, los cuales generalmente están ubicados sea en las áreas de producción en las épocas de cosecha, con el fin de captar la mayor cantidad de maíz duro. La segunda y la de mayor importancia por el volumen de precipitación, está compuesta por el sector privado y principalmente por las fábricas de balanceados que se nutren de estas materias primas en las mismas épocas.

El transporte, es una función que está directamente vinculada con el tipo y con el grado de tecnología del productor, en las zonas que se encuentran cercanas hacia las vías de comunicación, ésta se ve facilitada; en las zonas como en el caso de la Provincia de Manabí, en donde los centros de producción están alejados, el tipo de transporte que se utiliza es generalmente a lomo de mula, lo cual resulta muy dificultoso, además, de que se duplica el costo, tanto por el tiempo de ocupación, cuanto por la dificultad misma de la llegada al centro de acopio más cercano o hacia el intermediario.

61

Las pequeñas y medianas unidades de producción no disponen de ningún tipo de instalación, lo que significa, que en la medida del tiempo que transcurre, se producen pérdidas físicas, tanto por la falta de secamiento o porque les afectan las temperaturas. La forma de almacenamiento más importante en el caso del maíz duro, está en disposición de las empresas privadas, fundamentalmente de las fábricas de balanceados. Por otra parte la empresa de almacenamiento, ENAC, tiene dificultades de infraestructura y en la falta de capacidad de almacenamiento.

No existen sistemas técnicos de calificación del grano sino más bien, existen criterios que son determinados por el comprador en forma subjetiva y parcializada, como es fácil deducir, lo que limita el poder de negociación del productor. La función de calificación, no ha recibido la atención debida como base fundamental para el mejoramiento de los procesos de mercadeo.

Finalmente, quisiera exponer cinco puntos que son muy importantes y resaltan del análisis del mercadeo de maíz duro y que tiene que ver con la participación de los productores. En primer término existe una escasa accesividad al crédito por parte de los pequeños productores, agravada por la carencia de asistencia técnica en este cultivo, sumado a las carencias de medio de almacenamiento y transporte, no han permitido a los agricultores superar los métodos tradicionales de cultivo, así como, lograr una participación más activa en la comercialización. Para el caso de grandes y medianos productores de maíz, las disponibilidades de obtener crédito, asistencia técnica y comercializar por cuenta propia sus productos son mayores, sin embargo, acostumbran entregar su producción a los acopiadores rurales o en el mejor de los casos a la agencia del ENAC más cercana. Es menester señalar que el grado de organización de los productores principalmente, tal es el caso de APROCICO, de la UNOCAM, ha hecho a ellos enfrenten con mayor poder la comercialización y así obtengan resultados que hasta el momento son positivos. En 1986, se ha dado también una participación muy activa de las coope-

INTERVENCION DEL SENOR ANTONIO AVILES, APROCCICO

Debo comenzar con recordar que en el año 1975, en la zona de Quevedo se inició con unas 500 hectáreas de soya, llegando hasta el año 1979, que son datos bastante exactos, de 22.000 hectáreas, en 1980, dadas las condiciones de mercado y dadas las condiciones de precio del producto, no se aumentó en este año la producción a 24.000 hectáreas, llegándose a 18.000 hectáreas.

La política del Gobierno de ese entonces, hizo aparecer ciertos incrementos en la producción, lo cual no fue real. Realmente la Asociación de Agricultores, APROCCICO, en una constante lucha por mejorar las condiciones de comercialización y basados en los precios, consiguieron un incremento para 1982, e inmediatamente la respuesta, fue el aumento de las áreas en la producción.

Las condiciones que se dieron en el año pasado, de impedir la importación del grano, hizo reaccionar el precio y en esto no tiene nada que ver la Bolsa de Productos Agropecuarios, para el incremento del precio de la soya, porque negociaciones han sido llevadas a cabo entre industriales y Asociaciones Agricultores Particulares.

Es posible, que en el futuro se siga incrementando el precio de las áreas de la soya, siempre y cuando se den condiciones de precios paralelas a los costos de producción. Nosotros hemos venido insistiendo y seguiremos insistiendo que tienen que fijarse precios presiembrados, en conjunto con el Ministerio de Agricultura o con los industriales. Debe existir la ayuda del Gobierno como mediador, para que la industria pague precios que se ajusten a la realidad.

Para poder solventar el problema de la industrialización, si son 4 industrias ecuatorianas que compran y tienen las procesadoras de la soya, no puede este producto pasar a ser comercializado la Bolsa de Productos Agropecuarios, porque lo fijan cuatro personas, cuatro industrias grandes y

unas dos o tres pequeñas, sin mayor importancia en la comercialización. El Estado, desea fijar los precios mínimos, para que los señores industriales a su vez aumenten su capacidad de recepción y de silos, de esta manera vamos a cooperar al gran desabastecimiento y a la gran escasez que tenemos de almacenamiento en el país.

Nos aterra a los productores sojeros, pensar que vamos a entrar a una almacenera para luego comercializar el certificado de depósito, a pesar de que los productos no suben, las almaceneras han subido pues en rubros de hasta el 60%, por decir teníamos nosotros almacenamiento 34 centavos día; actualmente, cuesta 57 centavos día con un aumento del 70%, tenemos rubros de fumigación aumento el 50%. Tenemos secada y limpieza, con un aumento del 50% y esto en soya significa más de 80 sucres cada quintal, sin tomar en cuenta el 1% que nos descuentan las almaceneras por una matemática que se nos ha aplicado aquí en nuestro país, que significa poniendo una base de 2.500 sucres el quintal de soya, tenemos nosotros un aumento más del 1%. Nosotros tendríamos que pagar, incluido las comisiones de la Bolsa de Productores y del Corredor de Bolsa alrededor de 143,17 por cada quintal. Estamos contribuyendo según los postulados de nuestro Gobierno a rebajar los precios al consumidor? Creo que no. Porque estamos encareciendo por otro lado, porque si nosotros tendríamos que entrar a este sistema, tendríamos que pagar 143 sucres, de quien va a salir los 143 sucres? Posiblemente del agricultor, más que seguro, pero posiblemente también se le va a recargar al consumidor porque llegará un momento que el agricultor por los costos de producción dejará de producir y comenzaremos tal vez a importar.

Nosotros queremos concluir y repito, nuestro problema de soya no es actualmente un problema grave porque hemos sabido negociar con los señores industriales, estamos en muy buenas relaciones, creo que lo vamos a seguir haciéndolo mientras que ellos estén predispuestos a hacerlo, sin embargo, insistimos una vez más que se fijen precios reales analizando los costos de producción para el grano y la pasta de soya y va a llegar un momento en que no podremos hacer crecer nuestras áreas porque tenemos el

gran cuello de botella que es la venta de pasta. Si el precio de la pasta de soya se encuentra a un precio demasiado elevado, se disminuye el consumo y se podrá consumir otra proteína como de pescado, aumentando el consumo de otras proteínas y disminuyendo el consumo de la soya. Debemos recordar que en el año 1984 y 1985 se importó 55.000 toneladas de soya aproximadamente y la producción fue más de 50.000 toneladas; se fijó en ese entonces, un precio para la harina de soya, creo que a 1.100 o 1.200 sucres el quintal, lo cual dio beneficio al agricultor y el consumo fue muy superior a los 100.000 quintales mensuales de pasta de soya, creo que llegaba como a unos 120.000 quintales de pasta mensual, así mismo, cuando los precios de este producto han estado muy elevados el consumo ha bajado hasta 50 o 60 mil quintales, lo cual podría ocasionarnos y nos va a ocasionar serios problemas si es que no se analiza el problema del alto costo de la pasta. Nosotros no entendemos en realidad por qué en nuestro país si nosotros vendemos una soya a 2.300 sucres un quintal de pasta de soya cuesta 2.900 sucres. En los Estados Unidos, cuesta aproximadamente un dólar por cada quintal en proceso de hidrogenación, que no encarecería tanto, tenemos por otro lado en la información que nos da IDEA, en el cual dice que se saca 72% de pasta y 18% de aceite, yo creo que ese dato es bastante inexacto porque nuestra soya la vendemos seca, - si la entregamos húmeda eso nos descuenta el fabricante, el industrial y lo seca al 11% lo cual no tiene mermas al más del 1%, entonces no puede dar 81% como mínimo, entonces no hay la pérdida física de la cual se habla.

Si nosotros logramos en el futuro que esta pasta de soya tenga un precio relacionado con el nivel internacional, me refiero a porcentajes, bien claro, en el mercado internacional el costo aproximadamente es del 60% real integral, nosotros aquí lo tenemos en el 110 o 120 o 130% la pasta de soya, posiblemente no se trata de que los señores industriales quieren elevar el precio de la pasta de soya porque se les ocurre o porque quieren tener mayores ganancias, sino porque el Estado Ecuatoriano regula la venta de aceites.

Si se logra esta sustancial baja en el precio de la pasta de soya podemos nosotros incrementar de 40.000 hectáreas que sembramos en 1976, a 80.000 hectáreas en el año 1988 y 1989, estamos ampliando las fronteras agrícolas y vamos a beneficiar a muchos agricultores y vamos a dedicar grandes áreas que no se las está trabajando en este momento en la siembra de soya. No nos olvidemos que si este producto indispensable para nuestro alimento diario, tanto para procesarlo en carne de pollo como para aceite, deja de ser atractivo para el agricultor, tendremos que importar y las divisas nuestras son muy duras de hacerlas por cuanto ya no estamos en el boom petrolero.

Finalmente insisto en que en esta reunión y en los grupos de trabajo que se formen se busque la solución de darle precios mínimos a todos los productos para que el agricultor pueda trabajar en un negocio cierto, pueda invertir en un negocio serio que no esté sujeto a la oferta y la demanda y el precio que al intermediario o al comprador se le antoja, sino que trabaje con precios en los que tenga porcentajes y utilidades que sustentan inclusive la reposición de sus maquinarias y de su infraestructura. Muchas gracias.

INTERVENCIÓN DEL ING. GUSTAVO TRIVIÑO, MAG

El cultivo de maíz en nuestro país ha sido tradicional a nivel de pequeño agricultor, siendo así que las mayores zonas productoras han sido las Provincias de Manabí, Loja y Guayas, es a partir de la década del 70 en que se empieza a cultivar con variedades certificadas a nivel de agricultores empresariales, en la Provincia de Los Ríos, especialmente en esta zona de Quevedo. A principios de los años 80 con la introducción de híbridos, este cultivo tiene mayor auge debido a los óptimos rendimientos que han investigado a este tipo de agricultor a sembrar superficies que sobrepasaban las 300 hectáreas por productor.

Debido a que en los actuales momentos este cultivo se lo viene sembrando en las 5 Provincias de la Costa, en Loja y en algunos valles cálidos de la Sierra, la tecnología utilizada es también variable, siendo, así por ejemplo, en Manabí el agricultor maicero es minifundista y la mayor superficie se halla localizada en las zonas de topografía accidentada, sin vías de comunicación vehicular, y diseminados unos de otros, razón por la cual el grado de tecnología que utilizan es de cultivos tradicionales, en las que no se mecanizan los suelos, la utilización de fertilizantes es casi inexistente y la venta de la producción la tienen que realizar este tipo de agricultor después que el invierno ha terminado y los caminos hayan sido habilitados, lo que sucede después de dos o tres meses que los cultivos han terminado su proceso vegetativo. Cosa similar sucede con la otra Provincia productora de maíz que es Loja, cabe indicar que las Provincias de Manabí y Loja son las de mayor superficies de siembra que realizan aquí en lo que es cultivo de maíz.

En la Provincia del Guayas, el tipo de agricultor es de superficie mayor que en las dos Provincias anteriormente nombradas y los cultivos se localizan en zonas de topografía plana u ondulada y de mediana accesibilidad a las vías, razón por la cual algunos agricultores mecani-

zan los suelos, utilizan fertilizantes, herbicidas, insecticidas y la cosecha la sacan al mercado con mayor facilidad.

En la Provincia de Los Ríos, zona de agricultores medianos a grandes y también pequeños de tipo empresariales, poseen buena infraestructura vial y la mayor parte de ellos utilizan la técnica adecuada para este cultivo, con lo que obtienen buenos resultados.

A continuación se detalla un cuadro de la superficie sembrada y cosechada y los rendimientos que se obtuvieron en el año 1986, así tenemos que la superficie cosechada en la Provincia de Esmeraldas fue de 4.610 hectáreas, Manabí 40.900, Guayas 28.500, Los Ríos 19.855, El Oro 4.650, - Loja 51.680, Pichincha 4.750, lo que da un total de superficie cosechada de 155.000 hectáreas con una producción de 283.474 TM que se refiere exclusivamente a la superficie sembrada en el invierno de 1986, la superficie en verano fue reducida, así tenemos que el total de ella fue de 11.745 hectáreas con una producción de 37.770, el total anual de - 1986 fue de 166.750 hectáreas cosechadas y se obtuvieron un rendimiento en toneladas métricas de 311.224.

En lo relacionado a la comercialización, debo aclarar que la Dirección Técnica de Maíz y Soya no interviene exclusivamente en la comercialización del producto de maíz y de soya, pero vamos a dar algunas indicaciones, en lo relacionado a esto la entrega del producto a los silos autorizados tiene relación con la realidad tanto física, vial como tamaño de los cultivos y tecnología utilizada ya que son los agricultores los de mayor superficie que se encuentran cerca a las almaceneras y con - vías carrosales los mayores beneficiarios de ese servicio y por lo tanto los que han comercializado a través de la Bolsa Nacional de Productos Agropecuarios, debido a que la capacidad de procesamiento y almacenamiento existente en la actualidad es muy bajo, en 1986 el sistema nacional de almacenamiento recibió datos proporcionados por ENAC, la cantidad de 47.636 toneladas métricas de maíz frente a una producción total de 311.244 toneladas que representa el 15.31%, de acuerdo a los -

precios recibidos por el agricultor, tanto en la bolsa de productos como de comerciantes intermediarios, de estos han fluctuado, en la Bolsa Nacional de Productos Agropecuarios se mantuvo a 1.160, el precio en el mercado fluctuó entre 500 a 1.000 sucres en el año de 1984, se llega a la conclusión poniendo esta relación entre las toneladas almacenadas y lo que se ha vendido en el mercado, se llega a la conclusión de que el precio real promedio recibido por el agricultor en la cosecha de 1986 ha sido de 750 sucres el quintal.

La Dirección Técnica de Maíz y Soya como dependencia del Ministerio de Agricultura y Ganadería, responsable del fomento, producción y asistencia técnica, está desarrollando su actividad en las Provincias de la Costa, en las 5 Provincias de la Costa, en Loja y parte occidental de Pichincha es decir en Santo Domingo de los Colorados, con técnicos ubicados en las ciudades y poblaciones que se encuentran en los centros de producción y efectúan visitas a los agricultores con el objeto de proporcionarles el asesoramiento técnico en las diferentes etapas del cultivo, especialmente se los dedican al pequeño y mediano agricultor. Esta Dirección Técnica lleva todo lo que es estadística del cultivo de maíz, soya y sorgo, evaluaciones de siembra y producción que van a servir después para facilitar los datos tanto de producción que se han fijado en el año, tanto las estadísticas que se llevan año a año, además se efectúan análisis de costos de producción con el objeto de actualizarlos y ponerlos a consideración de las autoridades superiores y estudios sobre oferta y demanda de maíz y soya para determinar excedentes o déficit, dar elementos de juicio necesarios para que las autoridades responsables de la comercialización puedan tomar las medidas del caso y solucionar los problemas existentes.

Con el objeto de que el agricultor entre en el proceso de tecnificación del cultivo es necesario que el Gobierno a través del Ministerio de Obras Públicas, especialmente en las Provincias de Manabí y de Loja

mejore la infraestructura vial para que el agricultor de esta manera tenga oportunidad de recibir los servicios de mecanización y utilizar los diferentes insumos cuyo transporte en la actualidad le resulta muy costoso en la época de invierno, además de que nuestros técnicos puedan llegar con mayor facilidad hacia ellos.

Vamos anotar algunas recomendaciones relacionadas a la comercialización que son criterios personales de esta Dirección Técnica:

- En lo que se refiere a esta comercialización los agricultores pequeños que son los que mayor sufren en el proceso actual de comercialización, se deben agrupar en asociaciones para que puedan en forma conjunta transportar la producción, venderla, almacenarla o hacerse acreedores a un crédito para encalar baterías de silo y poder intervenir en la Bolsa de Productos con volúmenes grandes.
- Dotar de infraestructura de riego a las diferentes zonas que carecen de este sistema de riego, a excepción de la zona de Quevedo que es una zona que se hacen dos ciclos al año sin riesgo. Además para que el agricultor pequeño siga avanti con el cultivo del maíz y que sufra consecuencias posteriores el crédito de fomento a la producción, las instituciones deben proporcionarlo en forma oportuna y en cantidades que cubran los costos reales de cultivo para que el agricultor pueda utilizarlo al momento que la planta lo necesita, no que se le da el crédito cuanto ya el agricultor tiene hecho adelante su cultivo en la cual cuando le dan la plata a veces ya no la necesitan.
- Un punto muy importante y recomendable por esta Dirección Técnica es que se deben hacer y construir las nuevas almaceneras en las zonas de producción para evitar la demora en la entrega de productos y la capacidad de almacenamiento debería ser no menos del 80% nacional, el 80% de la producción nacional del maíz, que es lo que se produce

en la época de invierno. Esta recomendación es muy importante debido a que los productores de maíz siempre tienen en la época de cosecha el problema de los camioneros, el momento de la cosecha los que salen ganando son los transportistas aquí, porque cobran un excesivo pasaje por un quintal de maíz, el cual no está dentro de los rubros de los costos de producción del agricultor, debido a que las pocas almaceneras que existen en el país no llegan a cubrir la cantidad de camiones que llegan a ella, por mayor que sea el esfuerzo que ellos pongan.

- Con esta breve exposición y para finalizar vemos que la Dirección Técnica del maíz en vista de que en el año 1986 tuvo una buena producción para el año 1987 nosotros nos hemos propuesto como meta la siembra de maíz en 140.000 hectáreas reduciéndolas un poco debido al exceso que existe ahora de maíz. Estimándose una producción anual de 256.910 toneladas, de las cuales nosotros vamos a dar asistencia técnica a 52.515 hectáreas, de acuerdo a los técnicos ubicados en las diferentes zonas.

INTERVENCION DEL SR. JOSE CHIRIBOGA, PRESIDENTE EJECUTIVO DE "AFABA"

En primer lugar, a nombre de la Asociación de Fabricantes de Alimentos Balanceados y del sector avícola del país, deseo expresar una cordial felicitación a los patrocinadores y organizadores de tan importante evento, esperando que las recomendaciones que de él se obtengan, sean debidamente observadas por quienes estamos involucrados en el quehacer agrícola y agroindustrial.

La Asociación de Fabricantes de Alimentos Balanceados - AFABA - , está compuesta por 45 empresas dedicadas a fabricar raciones alimenticias - para animales, sea en forma comercial, integrada o mixta; en la actualidad, estamos produciendo alrededor de 600.000 quintales de alimento por mes, de un total de 800.000 quintales, lo que significa el 65% de la producción nacional.

Las necesidades de materias primas principales son: de 300.000 quintales de maíz duro, 90.000 quintales de torta de soya, 40.000 quintales de harina de pescado y 60.000 quintales entre afrechillo de trigo y polvillo de arroz. Además, de otros insumos que en porcentajes menores completan las formulaciones; de este volumen de producción, más o menos el 75% del alimento está destinado al consumo avícola, que tiene al momento una población de 30 millones de pollos para carne y algo más de 6 millones de aves de postura, el 20% del alimento está destinado a camarones, renglón muy importante y que cada día está en aumento y un 5% se fabrica para ganadería en general, siendo la de mayor demanda la crianza de porcinos.

A AFABA se le ha encargado hacer llegar sus comentarios respecto a la comercialización de la soya, en lo relacionado al subproducto torta, que es utilizado en su totalidad en la formulación de raciones alimenticias para animales. Considero importante tomar como punto de análisis, los criterios presentados en el informe del Grupo de Consultores Asociados, que a pesar de discrepar con algunos, merecen ser tomados muy en cuenta. Estimo que los datos sobre la producción de grano, están algo fuera de la real cantidad que en materia de esta oleaginosa hemos tenido en el -

país basados en estos datos, según el estudio, en 1986 se cosecharon 43.631 hectáreas con un rendimiento promedio de 1.800 kilogramos por hectárea, o sea 1.727.000 quintales. Debemos estar conscientes de que este volumen de producción, no lo hemos alcanzado en los actuales momentos en este año, que entiendo ha sido el de mejor producción de soya.

Estos datos de producción, a nosotros como consumidores de la totalidad de producción de la torta de soya, en el mejor año que es 1986, se han producido alrededor de un millón de quintales de torta, que resulta muy insuficiente para cubrir la demanda del sector agrícola. Esta falta de abastecimiento racional de insumos, viene a dar como consecuencia lógica, lo que ya APROCICO manifestó, adelantándose si se quiere que lo iba a exponer, y que es bienvenido, se explica el alto costo que la pasta de soya tiene al momento en el sector hidrogenador del grano.

Nosotros, coincidimos con el comentario de que los promedios de rendimiento son bastante bajos, en relación a los parámetros internacionales, por cual, sería recomendable que se busquen los mecanismos adecuados para lograr mejores rendimientos. Por consiguiente, una mejor rentabilidad en el cultivo para evitar que el permanente incremento de precios, sea el único factor al que se deba recurrir para cubrir los costos de producción y como es lógico obtener una adecuada utilidad.

Es alagador que las variedades producidas por el INIAP presenten mejores características que las utilizadas en años anteriores, sin duda, es uno de los factores más importantes para lograr lo mencionado anteriormente.

Los niveles de precios, tanto de grano, como de pasta son considerablemente más altos que los niveles internacionales; sin embargo, cabe destacar que en todos los países a excepción del Ecuador, el precio del grano de soya es siempre superior al de la pasta. Esto es lógico, dado que

el objetivo principal de la producción de soya es la extracción de aceite para consumo humano, quedando un residuo que es utilizado para las raciones alimenticias de animales.

Este punto merece una especial atención, porque el precio al que ha llegado la torta al momento, fluctúa entre 2.850 y 3.250 sucres el quintal, lo que está convirtiendo al producto, en prohibitivo para su utilización en alimentos para animales. Puede ser comprensible, si consideramos que a pesar de los esfuerzos realizados por los señores productores de ciclo corto, seguimos siendo deficitarios tanto en grano, como en torta de soya.

Para el sector avícola, la permanente escalada de precios de las principales materias primas, agrava cada vez más su situación, debido a que sus productos finales, carne de pollo y huevos se están convirtiendo en alimentos de consumo selectivo, cuando realmente están llamados a satisfacer las necesidades en materia de proteína, para la gran masa popular.

Uno de los factores más importantes que intervienen en la comercialización es sin lugar a dudas el económico, por ello, que presentaría como sugerencia para que dentro de las recomendaciones que salgan de este evento, se haga una petición formal a las instituciones de crédito estatales, Banco Central y Banco de Fomento, para que con la debida oportunidad se implementen líneas de crédito adecuadas y ágiles para levantamiento de cosecha y movilizaciones.

El señor Avilés, Representante de APROCICO, en su intervención, manifestó que sería muy importante una comunicación permanente entre los productores y los industriales. Es realmente un deseo que a nombre de nuestro sector queremos hacer muy cordialmente, para que quienes tenemos que ver en la producción y comercialización de la soya nos mantengamos unidos y tratemos de delinear una política, que sin afectar los intereses de cada actividad, vaya de alguna manera en beneficio del consumidor final.

74

INTERVENCION DEL SEÑOR AUGUSTO MORALES, ASOCIACION DE PRODUCTORES
DE EL EMPALME

El agricultor de la zona de El Empalme, es un productor pequeño realmente, la zona no dispone de caminos vecinales, las personas utilizan toda vía como transporte la mula para sacar sus productos, desde donde están localizados hasta el río o hasta el carretero, de tal manera, que deseo decirles brevemente lo que es un agricultor pequeño de estas zonas marginales.

El agricultor pequeño, no tiene muchas veces acceso al crédito, no tiene acceso a la compra de insumos, si compra en los almacenes de la localidad el precio es excesivamente caro. El agricultor no tiene luz eléctrica, no tiene agua potable, pero realmente cumple una función. Nosotros estamos aquí para ayudar de alguna manera a estos agricultores, - que necesitan de la ayuda y colaboración. Ideas de las personas que se han superado son necesarias, porque todavía no han podido superarse por las condiciones precarias de subsistencia.

Después de 45 días, en El Empalme comenzaremos la nueva producción del año 1987, yo deseo preguntar a los señores de ENAC, al señor Subsecretario de Comercialización, al señor Gerente de ALMACOPIO, ¿cuál es la planificación preparada para esta etapa de comercialización de los productores pequeños? Estos agricultores realmente necesitan que la ENAC, la Subsecretaría de Comercialización del IICA, les den una mano de ayuda, - a los ecuatorianos que están creando plazas de trabajo en el campo.

Si después de 45 días entramos nosotros a producir este grano que se llama maíz, deseo que nos puedan explicar los señores que tienen que ver qué planificación tienen para la nueva comercialización y que se diga dónde van a estar localizados los centros de acopio? si se le va a pagar al contado a estos pequeños agricultores, si se le va a comercializar de inmediato, nosotros tenemos bastantes alternativas para decirles que estos agricultores pequeños no pueden seguir con ese certificado de depósito que se les ha pagado este año a muy largo plazo, de tal manera que nosotros nos sentimos como agricultores pequeños en esa circunstancia un po-

co más acorde con la realidad que debe ser, quiero manifestar también que los señores que pueden colaborar con nosotros lo hagan pero de una manera comedida y a la brevedad posible. Muchas gracias.

RESUMEN INTERVENCION ING ALFONSO SERRANO C.

ANALISIS DEL ACTUAL SISTEMA DE COMERCIALIZACION

El actual Sistema de comercialización basa su accionar en el CERTIFICADO DE DEPÓSITO, que es emitido por las siguientes almaceneras: Algracasa, Almagro, Almacopio y ENAC. El uso del Certificado de Depósito en la comercialización agrícola no es nuevo, ya que se menciona en 1969, al promulgarse la Ley de Almacenes Generales de Depósito.

La participación de ENAC en el actual Sistema es doble: de almacenera y de regulación del mercado. La función de almacenera, está contemplada en su ley constitutiva y en la creación del Sistema Nacional de Almacenamiento (Decreto Nº 625 de Octubre de 1980), con la facultad de emitir Certificados de Depósito para su propio servicio y para terceros.

Una vez obtenido el Certificado de Depósito, el agricultor lo puede negociar en las varias alternativas que se han indicado.

La función de regulación del mercado de arroz cáscara y maíz, la cumple ENAC mediante la adquisición de los Certificados de Depósito en la Bolsa de Productos Agropecuarios, a precios mínimos establecidos por el MAG: arroz cáscara: s/. 1.408,00 a s/ 1.425,00/ 45.36 kgs y maíz duro: s/. 1.145,00 a s/ 1.160,00 / 45.36 kgs.

Hasta la fecha de realización del estudio, ENAC ha realizado las siguientes adquisiciones de Certificados de Depósito (hasta la rueda de bolsa Nº 065 de 86-12-16):

ARROZ CASCARA (COSECHA INVIERNO)

Grano largo: 2'726.000 Q Q.
Grano medio: 85.600 Q Q.

Total arroz: 2'811.600 Q Q. (127.800 t.m.).

Inversión : s/ 4.004'649.600

La adquisición de arroz cáscara de ENAC (127.800 t.m.).

En la cosecha de invierno representó el 34.08% de la producción nacional estimada por el Programa Nacional del Arroz para este ciclo .. (375.000 t.m.).

MAIZ DURO

Compras: 899.000 Q Q. (40.860 t.m.).

Inversión: s/. 1.038'231.800

Las compras de maíz de ENAC, representan el 13.13% de la producción nacional estimada por la Dirección Técnica de Maíz y Soya (311.000 t.m.).

Una limitante muy grave en la actual comercialización agrícola, a más de la falta de recursos financieros para que ENAC cancele oportunamente las compras de Certificados de Depósito, es la carencia de instalaciones para tratamiento (secado y limpieza) y almacenamiento de granos, tanto en el sector público como en el privado. ENAC, para superar su déficit de almacenamiento, ha debido arrendar a costo de un alto riesgo, instalaciones particulares, muchas de las cuales no están debidamente equipadas para asegurar una buena conservación del arroz y maíz. ENAC mantiene el 77% de sus existencias de arroz y el 58% de sus existencias de maíz, en instalaciones arrendadas. El gobierno y el sector privado deberán emprender en la construcción y ampliación de Silos y Bodegas para poder recibir, tratar y almacenar adecuadamente, altos volúmenes de granos, como los producidos en los dos últimos años.

Los altos volúmenes que mantiene ENAC al momento (arroz pilado: 94.441 t.m. y maíz duro: 83.110 t.m.), los está vendiendo con dos mecanismos: a través de la Bolsa Agropecuaria y directamente a los usuarios en todo el país, debido a que todavía la Bolsa no ha instalado en los principales centros de consumo del país, sus locales para la realización de las ruedas.

ENAC estima que localmente podrá vender alrededor de 60.000 t.m. de maíz, destacándose que se han sumado al sector consumidor de este grano, los ganaderos productores de leche; en cambio, la comercialización del arroz es más compleja, por los altos volúmenes, justificándose la exportación de las 20.000 t.m.

RECOMENDACIONES DEL SEMINARIO

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DEL SEMINARIO SOBRE
MERCADEO DE GRANOS EN LA REGION COSTERA

1. ANTECEDENTES

La Fundación Ciencia a través del Instituto de Estrategias Agropecuarias -IDEA-, que en el marco del Proyecto "Reorientación del Sector Agropecuario", junto al propósito de fortalecer la capacidad del sector productor agrícola, para formular recomendaciones que determinen cambios en las estrategias de acción y en las políticas gubernamentales; propicia la oportunidad del diálogo entre los sectores público y privado, mediante la realización de foros y seminarios.

En efecto, el seminario sobre "Mercadeo de granos en la Región Costera del Ecuador", tuvo lugar en la ciudad de Quevedo, Provincia de Los Ríos, durante los días 3 y 4 de febrero de 1987, bajo la responsabilidad de IDEA que con la coparticipación de APROCCICO, PROARROZ, Ministerio de Agricultura y Ganadería, Universidad del Estado de Michigan, AID y SIGMA ONE CORPORATION, teniendo como objetivos fundamentales los siguientes:

- a) Estudiar y analizar los problemas relacionados con el mercadeo de granos: arroz, maíz duro y soya;
- b) Evaluar el actual sistema de comercialización; y,
- c) Proponer acciones para mejorar el mercadeo de granos y el sistema en general.

El evento contó con la participación de productores y asociaciones de productores, autoridades gubernamentales, asesores internacionales, consultores nacionales, agroindustriales, corredores y directivos de la Bolsa de Productos Agropecua -

rios, representantes de almaceneras y procesadoras, todos - quienes dieron sus opiniones y criterios sobre los diversos temas tratados.

La reunión tuvo en su primera parte el enfoque global de la situación de la comercialización, los problemas más importantes y el impacto de la Bolsa. En segunda instancia, la presentación de los estudios de mercadeo de arroz, maíz duro y soya, seguidos de las intervenciones de los diversos tipos de productores, autoridades sectoriales e industriales, que permitieron reforzar los documentos presentados, en base de las observaciones planteadas.

Los trabajos de grupo y la presentación de las conclusiones enmendadas, tanto del análisis de los estudios por producto, como, la discusión de los participantes, llevaron finalmente a definir recomendaciones de orden general y específicas, que se señalan seguidamente.

2. RESPECTO A LAS MODIFICACIONES O CAMBIOS INSTITUCIONALES

2.1. Creación de Comités Consultivos

Se sugiere la conformación de comités consultivos, con carácter de organismos asesores y conformados por los representantes de los sectores productivos, agroindustrias, consumidores y sector estatal; los mismos que funcionarán directamente vinculadas a la Subsecretaría de Comercialización y que tendrán como funciones específicas, las de orientar tareas de planificación, comercialización, crédito, regulación de precios y más aspectos relacionados con el mercadeo de granos de la Región Costera Ecuatoriana.

2.2. Reforzamiento a la Investigación a través del INIAP

Existe un reconocimiento pleno al trabajo investigativo e-

fectuado por el Instituto de Investigaciones Agropecuarias -INIAP-, así como debe continuar sus actividades para la obtención de variedades mejoradas, que permitan aumentar los rendimientos y la calidad de granos. El INIAP, posee la infraestructura física y técnica para alcanzar lo citado, pidiendo se le otorgue mayores recursos financieros para que pueda cumplir eficientemente su labor, a la vez que se adecue y priorice acciones para la transferencia de tecnología hacia los productores.

2.3. Incremento de la Capacidad de Almacenamiento

Existe la necesidad imperiosa de incrementar la capacidad de almacenamiento para los granos materia del estudio y análisis, pero con atención preferente a las zonas de producción y manejados por grupos de agricultores organizados, o la creación de centros de acopio para agricultores pequeños especialmente, mediante un financiamiento en términos razonables.

2.4. Creación de organismo para control y calificación de granos

Uno de los aspectos más relevantes y reclamados por los productores, es la calificación "física" o "al ojo" que va en deterioro de los precios que se fijan por los comerciantes, intermediarios y agentes en general, por lo que se considera indispensable la conformación de laboratorios para ejercer la calificación del grano y el control de calidad, así como se deberá estandarizar los equipos y/o instalar nuevos en las áreas de producción, y con acceso y control directo de los productores.

3. RESPECTO A LOS CAMBIOS EN LAS POLÍTICAS Y PROGRAMAS DE GOBIERNO

3.1. Prohibición de importaciones

Prohibición terminante de importaciones de los granos básicos: arroz, maíz duro y soya, además, de aceites, grasas y derivados, incentivando la producción nacional y de esta manera ahorrando divisas al ente estatal.

3.2. Reforzamiento a la acción de ENAC

La serie de problemas ocasionados, a raíz de la puesta en marcha del nuevo sistema de comercialización y específicamente de la Bolsa de Productos Agropecuarios, hace que los productores manifiesten su formal petición de reforzamiento institucional y financiero para que la ENAC adquiriera directamente los productos y lo que es más, su pago sea de contado o con cheque, tal como lo venía cumpliendo anteriormente. La importancia radica en los múltiples problemas ocasionados con los Certificados de Depósito, dadas las demoras de su cancelación.

3.3. Control de precios y calidad

Dada la incontrolable alza en los precios de los insumos agrícolas y de la maquinaria, los productores reclaman un control absoluto de precios y calidad de implementos e insumos, especialmente de pesticidas los cuales si bien pueden obtener sin mayor dificultad, lo difícil resulta los costos cada vez mayores y el escaso o nulo control institucional.

3.4. Conformación de organismos

No está integrado el Consejo de Almacenamiento que teóricamente deberá fijar las necesidades de almacenaje, así como no se han integrado las centrales de servicios y mercadeo

cuya función principal sería la programación de los servicios estatales de comercialización. Esta obligación le corresponde tomar a la ENAC.

3.5. Capacitación y organización de productores

Los problemas principales que afronta la Bolsa, se debe en gran parte a la falta de conocimiento sobre el funcionamiento del sistema y de los Certificados de Depósito en especial. Además, se debe considerar que si bien su funcionamiento fue rápido, se debió prever un proceso de difusión a los productores de todo nivel e incluso de los funcionarios de los organismos públicos y privados, que trajo como consecuencia el mal manejo de los Certificados de Depósito y la consiguiente pérdida económica que en definitiva conllevan a pedir la reactivación del anterior sistema de mercadeo. Los agricultores reclaman mayor capacitación en las fases de producción y mercadeo, así como una mayor dedicación del Ministerio de Agricultura y Ganadería para organizar a grupos de productores y capacitarlos en la comercialización.

4. EN RELACION A LA PARTICIPACION DEL SECTOR PRIVADO PARA MEJORAR EL MERCADERO DE GRANOS

4.1. Conformación de grupos coordinadores

Existe la necesidad de conformación de grupos de coordinadores entre el sector público y privado, para racionalizar la producción, programar las superficies a sembrarse y llevar estadísticas reales de producción y consumo, que puedan ayudar a delinear políticas acordes con la realidad.

4.2. Creación de Federaciones de productores

En consideración de las experiencias de los grupos organizados tales como APROCICO, se siente la necesidad de crear federaciones de productores para cada grano y acceder a una posible representación en los organismos tales como: INIAP, - BNF, ENAC y MAG.

5. RESPECTO DE ESTUDIOS FUTUROS

Se considera conveniente la realización de estudios que permitan fortalecer el conocimiento de la realidad de la comercialización, teniendo entre otros los siguientes:

- Almacenamiento público y privado;
- Equipamiento y posibilidades de nuevos usos;;
- Establecimiento de costos de producción; y,
- Estimaciones y políticas de consumo y producción.

6. RESOLUCIONES DE LOS GRUPOS DE PRODUCTORES DE ARROZ, MAIZ DURO Y SOYA

6.1. Resoluciones tomadas por los productores de arroz

- Fomentar la formación de agrupaciones agrícolas para resolver los problemas de comercialización de los pequeños agricultores.
- Dotar de laboratorio para análisis y básculas de control de peso y calidad en los centros de producción para disminuir el perjuicio que por este concepto existen de parte de las almaceneras.

- Adecuar las plantas de almacenamiento y piladoras concretamente, de acuerdo a sus condiciones y a los lugares donde se hallen instalados.
- Buscar la forma de que estas plantas den el tratamiento deseado y que se retire el grano a bodegas para que exista una mayor capacidad de recepción.
- Que se revisen las normas de calidad para que estas sean más reales o las condiciones donde se desenvuelve la actividad.
- Revisión de los cupos de operación del Banco de Fomento así como también de los planes de inversión y que se amplíe el crédito a un año y que este llegue en forma oportuna al agricultor.
- Que el Banco de Fomento mantenga el sistema de recepción de Certificados de Depósito como una devolución del 30% de su valor para que el agricultor pueda financiar sus gastos.
- Incentivar que la vinculación de la industria con el sector productivo
- Financiar al sector arrocero organizado, para que pueda formar su propia industria.

6.2. Resoluciones tomadas por los productores de maíz

- Que exista más oportunidad y agilidad por parte del Banco de Fomento en la entrega de créditos al agricultor, especialmente para su fase de preparación y siembra. Además, que los créditos para maíz sean dados a un plazo no

menor de un año y con el 120% del monto requerido para el cultivo, para que el agricultor cuenta con una base para la adquisición de insumos.

- Concesión de créditos globales a agrupaciones de productores de maíz, quienes responderán con su garantía individual ante su agrupación y esta ante el Banco Nacional de Fomento.
- Establecer una mayor y mejor coordinación entre el Programa Nacional del Maíz y el Banco Nacional de Fomento para la concesión de créditos.
- Mayor difusión de los requisitos que exige el Banco Nacional de Fomento para ser sujetos de crédito, a los agricultores.
- Fortalecer, apoyar y capacitar, por parte del Estado a las Organizaciones de Productores de maíz.
- Fomentar la construcción de la infraestructura de secado y almacenamiento y revisar las tarifas de secado y almacenamiento.
- Que el Programa del Maíz siga funcionando como tal, proporcionándole recursos suficientes y extensionistas.

6.3. Resoluciones tomadas por los productores de soya

- Representación de las Asociaciones de Productores de ciclo corto en las entidades de crédito y comercialización, como Banco Nacional de Fomento y ENAC.
- Creación de una entidad que controle y supervise a las almaceneras en lo relativo a calificación y peso, entidad que tenga facultad de sancionar a aquellas almaceneras que deliberadamente perjudiquen al productor.

- Fijación de precios de sustentación para el grano y pasta de soya, precios, que deben acordarse antes de la época de siembra.
- Prohibir terminantemente la importación de soya, aceites, grasas y sus derivados.
- Fomentar la capitalización de ENAC para que pueda cumplir eficientemente en su función de regulador en la comercialización de granos.
- Capacitar al sector productivo, mediante seminarios y días de campo, con la finalidad de obtener la mejor tecnología disponible, tanto nacional como internacional.
- Establecer un sistema de información que de a conocer tanto las oportunidades de precio como de mercado.
- Promover e intervenir en la formación de una Federación de Asociaciones de Productores de Ciclo Corto, cuyo principal objetivo será la de proporcionar bienes y servi - cios necesarios para la actividad agrícola.

EN RELACION AL BANCO NACIONAL DE FOMENTO

De manera general, existe un consenso entre los productores de revisar los montos de operación e incrementar la capacidad para que las distintas agencias y sucursales, otorguen crédito para los cultivos materia de análisis: arroz, maíz y soya.

Se advierte claramente que hace falta coordinar acciones y esfuerzos entre los programas técnicos por cultivos y el Banco Nacional de Fomento, encaminados a cumplir los planes de asistencia técnica y garantizar la recuperación del crédito.

Los grupos de productores organizados, desean la conceción de créditos globales, asumiendo una responsabilidad directa ante el Banco Nacional de Fomento.

Es necesaria una amplia difusión de los requisitos que deben cumplir los productores para ser sujeto de créditos; así como, que los certificados de depósito que como cancelación de préstamos se hace al BNF., en un monto equivalente al 50% sea devuelto al agricultor para cubrir sus necesidades vitales.

SISTEMAS DE INFORMACION PARA
MERCADOS EXTERNOS: EL APOYO BRASILENO
A LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

Por

ANDRES TRONCOSO VILAS *

* Especialista en Comercialización Agrícola y Agroindustria del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.

I. INTRODUCCION

El presente documento es un resumen del contenido, alcance y desarrollo actual de una experiencia brasileña de promoción de exportaciones agropecuarias: el PROPAEX.

El Programa de Apoyo a la Comercialización de Productos Agrícolas en el Exterior, representa un esfuerzo sistemático del Ministerio de Agricultura en pro de una más intensa exportación de productos agrícolas, desarrollado en consonancia con el Programa de Promoción Comercial en el Exterior -PPCE- del Ministerio de Relaciones Exteriores y en articulación con las demás entidades gubernamentales y particulares que desarrollan acciones en el área del comercio exterior.

El Gobierno brasileño viene emprendiendo un vigoroso esfuerzo para perfeccionar e incrementar las actividades de apoyo a la comercialización externa de bienes y servicios, que deberán permitir al país usufructuar las ventajas del comercio exterior y obtener saldos significativos en las cuentas comerciales, fundamentales para sustentación del proceso de desarrollo interno.

La relativamente esporádica participación del Brasil en los mercados internacionales no había permitido la consolidación de posiciones generalmente obtenidas con dificultades en un área donde presencia, constancia y tradición son atributos tan importantes como competencia en precios y calidad.

Si, por un lado, es positivo constatar que el balance comercial brasileño solamente indica déficits en ocho de los últimos años, por otro lado, se sabe que este desempeño favorable resultaba no solo del esfuerzo de la promoción de exportaciones, sino, sobre todo, de un acentuado control de importaciones. Si bien las exportaciones brasileñas han crecido considerablemente en los últimos años, llegando a doblar entre 1974 y 1977, es notorio que los sectores agropecuario y agroindustrial puedan exportar más de lo que se observó en el pasado. Las exportaciones brasileñas, de cerca de 12,6 billones de dólares en 1978, no representan más de un uno por ciento de las exportaciones mundiales.

La meta de 25 billones de dólares anuales para las exportaciones brasileñas, prevista para el final del actual Gobierno, es perfectamente factible y representaría, sin duda, una apreciable contribución a la economía nacional. Para esto, es relevante, mientras tanto, se mantenga un esfuerzo también en el área de promoción comercial agrícola, de manera sistemática y de largo alcance, conforme lo indicado en el PROPAEX.

Por otro lado, una acción de apoyo a la comercialización externa de productos agrícolas en consonancia con las actividades

del Ministerio de Relaciones Exteriores se justifica por la observancia de dispositivos legales que confieren a Itamaraty las atribuciones de promoción comercial en el exterior y sobre todo, por el hecho de que el Ministerio de Relaciones Exteriores ya está ofreciendo una serie de servicios a empresas y entidades relacionadas en el esfuerzo nacional de exportación.

Ese esfuerzo se realiza en los terrenos organizacional y operacional, alcanza varias instituciones y utiliza todos los instrumentos de promoción comercial susceptibles de contribuir para mayores exportaciones brasileñas: estudios e investigaciones de mercado; información sistemática sobre oportunidades de ventas; divulgación constante de datos y técnicas de interés para el exportador brasileño; información de los potenciales compradores sobre la capacidad de oferta nacional; apoyo directo e individual a través de las Embajadas y Consulados, al empresario interesado en exportación; contactos con las comunidades de negocios en todo el mundo; ferias y exposiciones; misiones comerciales y preparación de recursos humanos para la exportación.

El Ministerio de Agricultura se asoció a este esfuerzo, mediante el PROPAEX, para ampliar y diversificar considerablemente la promoción comercial brasileña en el exterior, en términos de mercados agrícolas, de servicios y productos agropecuarios.

2. SISTEMA DE APOYO A LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRICOLAS EN EL EXTERIOR

2.1. Concepto y alcance

La expresión promoción comercial alcanza un espectro diversificado de servicios prestados a empresas y entidades vinculadas al esfuerzo nacional de exportación, tales como informaciones comerciales, publicaciones especializadas, documentación comercial, informaciones sobre ferias y exposiciones, apoyo a exportadores e importadores, apoyo a misiones comerciales, captación de inversiones y también estudios e investigaciones de mercado.

Estos servicios han sido prestados por el M.R.E., por intermedio del Departamento de Promoción Comercial - D.P.R., en Brasilia, y de los Sectores de Promoción Comercial - SECOM, instalados en las misiones diplomáticas y reparticiones consulares en el exterior. Tales servicios no implican interferencias en las operaciones de comercio, pero implican participación de apoyo permanente en el proceso de comercialización externa.

Por otro lado, en adición a la contribución de estos servicios a los sectores de comercio e industria del Brasil, se verificó que el alcance de la promoción comercial gubernamental

en pro del sector agricola podia ser considerable. Por lo tanto, era oportuno la implementacion de un programa de apoyo al comercio de productos agricolas en el exterior, que tambien podia promover el apoyo a la captacion de inversiones para los sectores agricola y agroindustrial brasileños, bajo la coordinacion del ministerio de Agricultura.

2.3. Organización Institucional

Así la COORDINACION DE ASUNTOS INTERNACIONALES DE AGRICULTURA, integrante del Sistema Interministerial de Cooperacion Economica y Tecnica Internacional, subordinada al Ministerio de Estado de Agricultura, con autonomia administrativa y financiera, fue seleccionada para coordinar el PRÓPHEX.

CINGRA, organo de asesoria del ministerio, tiene por finalidad coordinar los asuntos internacionales tecnicos y economicos ligados al agro, a lo pecuario, pesca, extraccion vegetal, forestacion, colonizacion y reforma agraria.

Su grado de relacion con los asuntos internacionales depende del tema especifico, condicionada por el cuadro politico-institucional de la sociedad y por la organizacion politico-administrativa de Brasil, tratándose primordialmente los siguientes asuntos, relacionados a los sectores agricolas y agroindustrial: a) cooperacion tecnica; b) cooperacion economica y financiera; c) politica de comercio exterior; d) acuerdos y contratos comerciales y financieros internacionales, multi y bilaterales; e) promocion comercial; f) oportunidades de inversiones.

Las actividades de CINGRA se desarrollan en el area de administracion directa e indirecta del ministerio de Agricultura, junto a otros organos de Administracion Federal, principalmente el M.R.E. y junto a las instituciones y entidades de naturaleza tecnica o economica internacionales.

Por su parte, el ministerio de Agricultura ya desarrollada, hace varios años, una serie de acciones especificas que, mas o menos intensamente, se relacionan con el esfuerzo gubernamental de promocion de exportaciones agricolas. Así una accion sistemática y mas amplia en esta area presentaba una razonable perspectiva de generar resultados promisorios a corto plazo, sobre todo si la organizacion ya existente a nivel de gobierno fuera usada para el apoyo de la iniciativa privada en el area de exportaciones agricolas.

Una accion coordinada, apoyada externamente en la organizacion del M.R.E. e internamente en la organizacion del M.A., contando con el apoyo adicional de la red bancaria oficial y privada en el Brasil y en el exterior, fue implementada a traves

de PROPAEX, para apoyar al sector agrícola brasileña en su esfuerzo exportador.

Para ello se uso la siguiente red institucional del M.A. con sus organos autonomos, autarquias y empresas:

CIBRAZEN - COMPANIA BRASILENA DE ALMACENAMIENTO
CINGRA - COORDINACION DE ASUNTOS INTERNACIONALES DE AGRICULTURA
CEPLAC - COMISION EJECUTIVA DEL PLAN DE CULTIVOS DEL CACAO
CENEA - CENTRO NACIONAL DE INGENIERIA AGRICOLA
GEER - GRUPO EJECUTIVO DE ELECTRIFICACION RURAL DE COOPERATI-
VAS
CNC - CONSEJO NACIONAL DE COOPERATIVISMO
INEMET - INSTITUTO NACIONAL DE METEOROLOGIA
INCRA - INSTITUTO NACIONAL DE COLONIZACION Y REFORMA AGRARIA
IBDF - INSTITUTO BRASILENO DE DESARROLLO FORESTAL
SUDEPE - SUPERINTENDENCIA DE DESARROLLO DE LA PESCA
CFP - COMISION DE FINANCIAMIENTO DE LA PRODUCCION
EMBRAPA - EMPRESA BRASILENA DE INVESTIGACION AGROPECUARIA
EMBRATER - EMPRESA BRASILENA DE ASISTENCIA TECNICA Y EXTENSION
RURAL
COBAL - COMPANIA BRASILENA DE ALIMENTOS
BNCC - BANCO NACIONAL DE CREDITO COOPERATIVO S/A
SNAP - SECRETARIA NACIONAL DE PRODUCCION AGROPECUARIA
SNAD - SECRETARIA NACIONAL DE DEFENSA AGROPECUARIA
SNAB - SECRETARIA NACIONAL DE ABASTECIMIENTO

En el area del Ministerio de Agricultura este esfuerzo es coordinado por CINGRA, que: a) Define los campos especificos de accion que competen al M.A., dentro de las areas de promocion comercial; b) discrimina, en esos campos, las actividades a ser desempeñadas y los procedimientos e instrumentos mas apropiados para su ejercicio; c) crea técnicas y procedimientos para la programacion de aquellas actividades; d) identifica objetivos, establece directrices y fija prioridades para la formulacion y ejecucion de los programas; e) estructura el modelo de organizacion adecuado para el cumplimiento de los programas; f) define y aplica soluciones para los problemas de provision de los recursos financieros y humanos necesarios para la implantacion del modelo de organizacion concebido.

Asi, en interaccion con diferentes instituciones, conforme indicado en la figura siguiente, PROPAEX paso a ser operado como un programa regular de apoyo al comercio exterior brasileño, promoviendo las exportaciones y servicios agrícolas.

3. OBJETIVOS

El Programa de Apoyo a la Comercializacion de Productos Agrícolas en el Exterior tiene como finalidad apoyar la acción gubernamental y privada para la venta de productos agrícolas y servicios correlativos en el exterior, de manera de contribuir

para que sean alcanzadas las metas cuantitativas y cualitativas establecidas por el Gobierno para el área de comercio exterior, a través del incremento de las exportaciones de productos agropecuarios y agroindustrias.

Para lograr esta finalidad, se consideraron los siguientes objetivos, durante la ejecución del PROPAEX: a) aproximar, lo mas posible, la oferta brasileña de productos agrícolas exportables a la demanda externa; b) fortalecer, en el país, la conciencia exportadora del sector agrícola, preparando al empresario brasileño para sus contactos en el exterior; c) promover condiciones para que los exportadores brasileños de productos agrícolas tengan acceso e informaciones sobre los mercados externos de su interés.

El detalle de esos objetivos a nivel operacional se presenta mas adelante cuando se describan los objetivos específicos, ya correlacionados con las actividades que permiten su alcance.

4. ESTRATEGIA

En la ejecución del PROPAEX y para la consecución de sus objetivos, en M.A. además de tomar en cuenta la evolución de la economía internacional y del comercio exterior brasileño de productos agrícolas, observo los siguientes criterios:

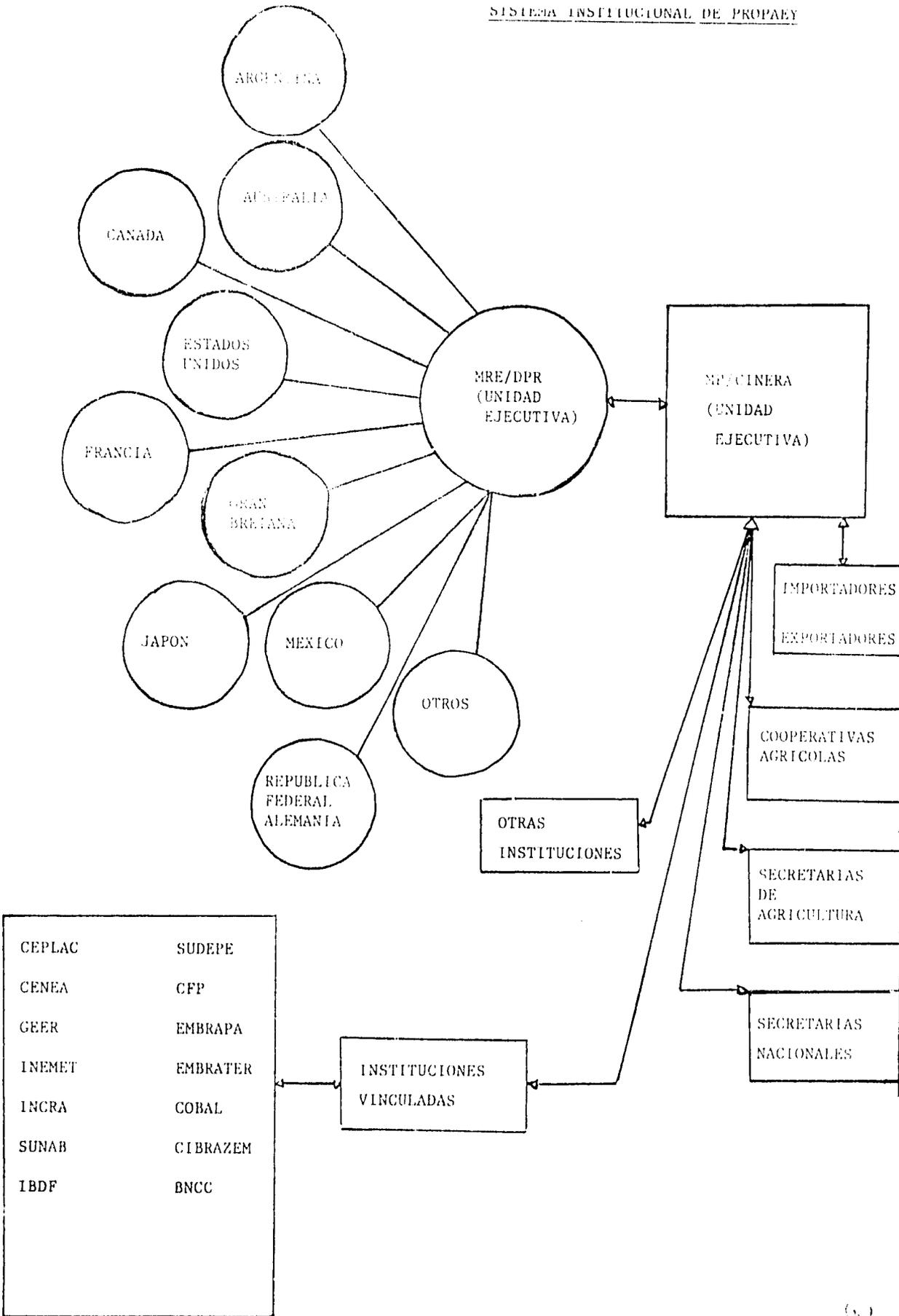
a) La acción gubernamental de apoyo a las exportaciones agrícolas es de carácter complementario y de apoyo a las actividades de instituciones y empresas exportadoras, públicas, mixtas y particulares, en la medida en que estas son agentes inmediatos del proceso de comercialización. Observando ese principio de no involucrarse directamente en los negocios de exportación, los órganos del M.A. prestan contribución para que las empresas exportadoras idoneas realicen y expandan ventas de productos agrícolas y servicios en el exterior;

b) en lo relativo a mercados, se observan los terminos de referencia específicos de los estudios sobre mercados y productos individuales realizados a través del Proyecto de Estudios Estratégicos de Mercado, también las evaluaciones anuales de desempeño del comercio internacional y específicamente brasileño. Por otro lado, en consonancia con lo que establece el Programa de Promoción Comercial del Itamaraty, a la luz de la política externa del Brasil se consideran las siguientes directrices:

1) Los mercados de los países desarrollados reciben atención prioritaria, mayor concentración de recursos y actividades, por sus dimensiones y capacidad de absorber productos brasileños;

2) La promoción comercial en los países de ALADI también tienen tratamiento preferencial, en razón de las condiciones de

CAI



acceso para productos brasileños y también por constituir instrumentos de viabilidad futura de esquemas de integración;

iii) dentro de los llamados mercados nuevos, se presta atención especial a los países proveedores de petróleo, con los cuales Brasil tiene considerables saldos negativos en la balanza de comercio bilateral;

iv) las nuevas naciones africanas de habla portuguesa merecen tratamiento prioritario en el área de los mercados menos explotados en las relaciones comerciales de Brasil;

v) en todos los mercados se busca diversificar cuando es oportuno, las áreas de comercialización tradicional del Brasil estableciendo bases para la promoción comercial en mercados regionales eventualmente menos explorados;

vi) siempre que sea posible, se busca utilizar la demanda brasileña de importación como instrumento de promoción, apertura y expansión de mercados para la producción del país.

c) se consideraron los productos prioritarios, ya parcialmente identificados en el cuadro de los Estudios Estratégicos de Mercado, y además:

i) apoyar a la maximización de las recetas de productos agrícolas tradicionales de exportación;

ii) tomar en cuenta, por otro lado, que la evolución reciente del comercio exterior brasileño justifica apoyo a las exportaciones no tradicionales de los sectores agropecuarios y de agroindustria, en cuya pauta van ingresando productos carentes de asistencia adecuada para una eficaz comercialización externa;

iii) buscar mayor diversificación de la pauta de exportaciones agrícolas, mediante la incorporación de productos de grado creciente de elaboración;

iv) privilegiar las exportaciones de servicios y de tecnología agrícolas, por su valor intrínseco y como eficientes multiplicadoras de oportunidades de ventas.

d) en principio, todas las empresas idóneas que deseen exportar productos o servicios agrícolas o contribuyen para su exportación, merecen el apoyo de PROPAEX, con las siguientes calificaciones:

i) las empresas de capital brasileño reciben tratamiento prioritario y preferencia del Programa, teniendo presente que el fortalecimiento de firmas nacionales de y de sus canales de comercialización externa constituyen metas gubernamentales, tanto el aumento y la diversificación de las exportaciones;

ii) las empresas de pequeño y mediano porte reciben atención especial, por disponer de recursos y capacidad insuficiente para desarrollar esfuerzos promocionales en el exterior;

iii) las "compañías comerciales" que ya logran alcanzar niveles efectivamente operacionales reciben beneficios del programa, como instrumentos importantes en la comercialización de productos agrícolas en el exterior;

iv) a las cooperativas de producción y comercialización de productos agrícolas cuya importancia en la exportación se vuelve cada año más saliente, se brinda todo el apoyo para que participen con eficiencia del esfuerzo exportador;

v) reciben también los beneficios de PROPAEX las instituciones gubernamentales, como CFP, COBAL, CIBRAZEM, CACEX, COBEC, INTERBRAS, Secretarías Estatales de Agricultura, Confederación Nacional de Agricultura, Federaciones Estatales de Agricultura o Comercio y Bancos Comerciales que desarrollan actividades relacionadas al comercio exterior.

5. SUBPROGRAMAS Y PROYECTOS

Las actividades de apoyo a la comercialización de productos agrícolas en el exterior se presentan en Subprogramas y Proyectos, indicados a continuación:

1. Subprograma de Información Comercial

- 1.1. Proyecto Diseminación Selectiva de Informaciones Comerciales Agrícolas
- 1.2. Proyecto Publicaciones
- 1.3. Proyecto Informaciones de Mercado Internacional Agrícola
- 1.4. Proyecto Información sobre Zafras y Stocks Agrícolas Internacionales

2. Subprograma de Operaciones de Promoción Comercial

- 2.1. Proyecto Apoyo a Exportadores e Importadores
- 2.2. Proyecto Misiones Comerciales
- 2.3. Proyecto Apoyo a Captación de Inversiones
- 2.4. Proyecto Operaciones Especiales

3. Subprograma de Estudios e Investigaciones de Mercado Agrícola

- 3.1. Proyecto Estudios Estratégicos
- 3.2. Proyecto Investigaciones Corrientes

4. Subprograma de Organización y Modernización

- 4.1. Proyecto Organización, Programación y Control
- 4.2. Proyecto Núcleo de Información y Documentación Comercial
- 4.3. Proyecto Entrenamiento

1. Subprograma de Información Comercial

Este Subprograma tiene por objetivo divulgar en el Brasil informaciones de apoyo a la expansión de las exportaciones agrícolas brasileñas y está estructurado en cuatro proyectos que ofrecen a los usuarios del PRÓPAEX informaciones sobre los diversos factores intervinientes en las operaciones de exportación.

1.1. El Proyecto Diseminación Selectiva de Informaciones Comerciales Agrícolas capta en el exterior, reproduce y distribuye inmediatamente a los interesados en Brasil, informaciones relevantes sobre comercio exterior, procesadas por medio de formularios y métodos de comunicación padronizados.

A través de su red de puestos en el exterior, el Sistema de Información Comercial (SIC) de M.R.E. capta, procesa y distribuye informaciones sobre oportunidades de venta directa en el exterior, participación en competencias públicas internacionales, proyectos de financiamiento y asistencia técnica en organismos internacionales, normas y reglamentos de comercio exterior, reclamos comerciales, datos de catastro de empresa, informaciones sobre productos en mercados específicos y publicaciones en general, sobre asuntos de interés de intercambio comercial.

Como vehículo de este sistema se utilizan los Boletines de Oportunidad Comercial (BOC), de Oportunidades en Otros Países (BOP), de Competencia Pública (BCP), de Información de Proyecto (BIP), de Reclamo Comercial (BRC), de Información Comercial (BIC), de Pedido de Información Catastral (PCA), de Información de Mercado (BIM), de Envío de Publicaciones (BEP), de Reglamentación de Comercio Exterior (BRE). En el sentido DPR/Puestos, se emplean los boletines de Pedido de Información Comercial (PIC), Pedido de Información Catastral (PCA), Pedido de Reglamentación de Comercio Exterior (PRE), Pedido de Información sobre Reclamación Comercial (PRC), Pedido de Envío de Publicación (PEP) y Guía de Remesa de Publicación (GRP).

Así, el Sistema de Divulgación Selectiva de Informaciones Comerciales Agrícolas resulta de una ampliación de un sistema ya existente, conforme lo indican en las figuras 2 y 3.

28

involucrando estadísticas de importaciones por productos y países.

1.3.1. El Subproyecto Información de Mercado Agrícola se beneficia del sistema ya operado por el DPR del M.R.E. y trata de informaciones sobre: a) dimensión de los mercados importadores; b) cotizaciones de precios; c) tratamiento de tarifas; d) relaciones de importadores; e) canales de comercialización; y f) otras informaciones de mercados agrícolas.

Esas informaciones sirven para responder a las demandas casuísticas de consultas específicas de los sectores exportador e importador brasileños, también como a demandas sistemáticas de áreas internas del propio M.A. y de CINGRA, para constituir un archivo propio y también orientar las decisiones gubernamentales de política agrícola.

1.3.2. El Subproyecto Estadísticas de Comercio Internacional se beneficia con los relevamientos de datos de importación y exportación de productos agrícolas realizados por CIEF y por CACEX. Los datos estadísticos relativos al comercio exterior de Brasil, publicados por las fuentes oficiales, llegaban al Ministerio de Agricultura y demás usuarios con desfase, perjudicando el proceso decisorio de las diferentes áreas donde tales datos eran considerados.

Para eliminar estos problemas, CINGRA desarrolló un sistema de estadísticas de comercio internacional, a partir de archivos en cinta magnética disponibles, así procesa por computación datos de: a) cantidad física, valor FOB y precio medio por ítem exportado de la Nomenclatura Brasileña de Mercadería (N.B.M.) y de interés del sector agropecuario; b) cantidades físicas, valores CIF y precio medio de las importaciones de productos e insumos agropecuarios.

1.4. El Proyecto Información sobre Zafras y Stocks Agrícolas Internacionales recoge datos secundarios sobre zafras y stocks de productos agrícolas específicos en países determinados, principales productores y con una posición relevante en términos de mercado internacional.

Los referidos datos, luego de procesados se destinan a suplir las demandas de instituciones gubernamentales, principalmente aquellas relacionadas al sector agrícola y de entidades particulares relacionadas directa o indirectamente con el comercio exterior de productos agropecuarios.

El proyecto usa a corto plazo, una sistemática simple de recolección de datos, vía fuentes convencionales, análisis y divulgación de informaciones sobre área plantada, productividad, producción y stocks, en importantes regiones productoras en el

exterior. A mediano plazo, el proyecto pasará a participar de programas más sofisticados de sensores remotos.

En la fase inicial, el proyecto es limitado a un número reducido de países y productos, pero, conforme su desarrollo, podrá ser ampliado posibilitando evaluaciones sistemáticas de plantío de la cosecha de varios cultivos de interés de Brasil.

2. Subprograma de Operaciones de Promoción Comercial

Ese Subprograma apoya al exportador brasileño, al importador y al inversionista extranjero, siempre con miras a contribuir al incremento de las relaciones comerciales del país, por medio de los siguientes proyectos específicos: a) apoyo a exportadores e importadores; b) misiones comerciales; c) apoyo a la captación de inversiones; d) operaciones especiales.

2.1. El Proyecto Apoyo a Exportadores y a Importadores atiende al exportador agrícola brasileño que procura la asistencia gubernamental y/o que viaja individualmente al exterior y al importador agrícola extranjero que busca identificar fuentes brasileñas de abastecimiento.

CINGRA del Ministerio de Agricultura y el Departamento de Promoción Comercial de Itamaraty, proveen a los interesados de los siguientes tipos de apoyo: a) suministro de estadísticas de comercio exterior, datos sobre el tratamiento legal y tarifario a que están sujetos los productos agrícolas con que trabaja el exportador/importador, listas de importadores o de representantes potenciales; b) asesoramiento para el contacto con los principales importadores agrícolas y/o representantes; c) verificación de investigaciones de mercado sobre los productos agrícolas de interés del exportador; d) asistencia, a través de los puestos de M.R.E., en los encuentros de exportadores brasileños con importadores y/o sus agentes; e) divulgación de ofertas de exportación, a través de contactos telefónicos, cámaras de comercio, publicaciones especializadas, etc.

Las actividades de apoyo a los importadores, desarrolladas sobre todo por el M.R.E., comprenden uno o más de los siguientes aspectos: a) capacitación y transmisión al Brasil, a través de boletines padronizados, de oportunidad comercial; b) suministro de listas de exportadores brasileños de productos de interés del importador de informaciones sobre economía brasileña, potencialidades de exportación, capacidad de oferta, etc.; c) asesoramiento en contactos de importador con los principales exportadores brasileños de sus productos; d) suministro de informaciones sobre la legislación brasileña; e) orientación en cuanto a transporte, documentación necesaria, despacho aduanero; f) indicación de muestras comerciales previstas en el país o en países de esa misma área de influencia económica, en

los cuales narra participacion brasileña para los productos deseados por el importador.

2.2. El Proyecto Misiones Comerciales apoya a grupos de empresarios y/o autoridades brasileñas, en viajes de interés para el comercio exterior de Brasil. En este sentido, el M.A. y el M.R.E. apoyan a la organización de misiones oficiales y empresariales en el exterior y también organizan y asisten visitas al Brasil de misiones extranjeras interesadas en productos y servicios agrícolas brasileños.

La realización de una misión comercial agrícola puede originarse por sugerencias del gobierno o por iniciativa privada, y esta sujeta al análisis previo del mercado local. Decidida la realización de la misión comercial agrícola, su fecha y su presumible composición, los puestos de M.R.E. en el exterior difunden su realización e implementan tareas básicas de programación y apoyo.

El Proyecto también se ocupa de la debida asistencia a las misiones agrícolas extranjeras que vienen al Brasil y del acompañamiento de sus resultados, cuando le toca a CINEPA del Ministerio de Agricultura desempeñar las actividades de apoyo necesarias.

2.3. El Proyecto Apoyo a la Inversión y Capacitación de Inversiones promueve, en el exterior, oportunidades de inversión en los sectores de agricultura y agroindustria brasileña, también orienta y apoya a inversionistas extranjeros en sus operaciones en el Brasil.

M.R.E., en el exterior, presenta al interesado elementos sobre la receptividad brasileña a las inversiones en agricultura y agroindustria, informaciones sobre la economía y agricultura de Brasil, y planes de desarrollo; datos sobre el tratamiento dispensado al capital extranjero y remesa de ganancias; normas para la transferencia e instalación en el Brasil; constitución de empresas y tratamiento oficial; incentivos nacionales, regionales y estatales a inversiones extranjeras; áreas y sectores prioritarios para el desarrollo nacional; temas sobre la legislación laboral, social y de extranjeros; artículos sobre la inflación, corrección monetaria y costo de vida; legislación sobre la propiedad de tierras en el Brasil y sobre la transferencia de tecnología, patentes, etc.

CINEPA, en Brasil atiende las consultas específicas sobre inversiones agrícolas captadas por Itamaraty, contando con el apoyo de la administración directa e indirecta del M.A., usando, sobre todo, las Empresas vinculadas a la Agricultura, lo que posibilita una eficiente orientación a los diferentes intereses manifestados.

2.4. El Proyecto Operaciones Especiales, apoya al empresario brasileño en operaciones comerciales que exijan coordinación especial junto a entidades públicas o privadas nacionales, extranjeras o internacionales, o mediante la participación en Comisiones Mixtas y otras reuniones de carácter internacional, también como en Ferias y Exposiciones Agrícolas en el Exterior.

Por lo tanto, el Proyecto en pauta envuelve un conjunto de actividades de naturaleza diversificada como, por ejemplo:

- a) participación de CINGRA en mesas redondas, conferencias, seminarios de interés para el comercio exterior agrícola brasileño;
- b) participación de CINGRA en reuniones de Comisiones Mixtas encargadas de relaciones bilaterales;
- c) apoyo a la remoción de barreras tarifarias y no tarifarias, en el plano internacional o bilateral;
- d) apoyo a entendimientos económicos y comerciales a nivel bilateral;
- e) apoyo a la participación brasileña en foros económicos y comerciales internacionales;
- f) apoyo a la formación y operación de consorcios de exportadores;
- g) apoyo a la instalación de sucursales de empresas brasileñas en el exterior;
- h) orientación a las empresas en sus contactos con órganos del área financiera relacionados a la exportación;
- i) apoyo a otros órganos y agencias gubernamentales con actividades en el campo de las exportaciones.

En este contexto, merece destacarse el Subproyecto Participación en Ferias y Exposiciones que tiene por finalidad estimular el contacto directo de potenciales consumidores e importadores extranjeros con los productos, servicios y respectivos proveedores brasileños, a fin de estimular las exportaciones agrícolas brasileñas.

El programa de ferias y exposiciones en el exterior, del M.R.E., ya supera la centena de eventos, diseminados en 35 países. La composición del programa resulta de la consolidación y análisis de subsidios captados por las reparticiones del M.R.E. en Brasil y en el exterior, así como de contribuciones recibidas de otros organismos oficiales y del empresariado nacional, y sigue dos directrices básicas: la diversificación de mercados y la introducción de nuevos productos y en particular las pequeñas y medianas empresas exportadoras.

Con la participación del M.A., se objetiva un mayor involucramiento de empresarios del sector agrícola brasileño en estas promociones y el estímulo a las muestras de productos e insumos agropecuarios, producidos en el país, en ferias y exposiciones internacionales.

Los expositores, beneficiarios directos del proceso tienen para su participación gastos reducidos en relación al total que Brasil gasta en cada certamen. En las muestras generales, con exhibición de productos, los expositores pagan los

gastos de transporte, despacho y tramites de las mercaderias a ser expuestas y del desplazamiento de un representante al local de la realizacion de la muestra.

3. Subprograma de Estudios e Investigaciones de Mercado Agrícola

El presente Subprograma trata de enfatizar el tema agrícola en el esfuerzo actual realizado por el M.R.E., de obtener informaciones de naturaleza técnica utilizadas como subsidios para el establecimiento de directrices y prioridades, pasa a orientar la política de promoción comercial de Brasil en el exterior, a través de estudios básicos e investigaciones corrientes.

3.1. El Proyecto Estudios Estratégicos realiza estudios detallados sobre mercados externos, de manera de proveer al gobierno y a la iniciativa privada de subsidios técnicos para la definición de una estrategia comercial en relación a países preseleccionados.

En este contexto, CINGRA es usuaria y co-participante de investigaciones de mercado para identificar y seleccionar productos y/o grupos de productos agrícolas de exportación efectiva o potencial.

A través del relevamiento de la oferta brasileña de esos productos y de la demanda respectiva en mercados internacionales, el referido proyecto posibilitó el montaje de matrices: a) de productos prioritarios, en mercados seleccionados; y b) de los mercados prioritarios, para cada uno de los productos identificados en la oferta brasileña, en 35 países industrializados y en desarrollo.

Además, el proyecto realiza estudios específicos de los principales mercados mundiales para algunos productos brasileños, prioritarios en términos de exportación. Una primera serie de ellos, referente a 13 países fue concluida y fueron contratados tres nuevos estudios, cubriendo cerca de quince productos o grupos de productos por mercado, en cada caso.

3.2. El Proyecto Investigaciones Corrientes tiene a realizar investigaciones de mercados internos a fin de suplir a las empresas exportadoras de informaciones generales en cuanto al acceso a mercados de países seleccionados, así como de perfiles de mercados para determinados productos agropecuarios brasileños y estudios sobre temas generales de comercio exterior agrícola.

Dentro de este proyecto el M.R.E. publicó 25 estudios "Cómo Exportar", cubriendo países prioritarios que fueran objeto de "estudios específicos" de mercado, pero con limitado relieve

en productos agrícolas. De allí, el actual esfuerzo para utilizar esta misma línea de trabajo, contemplándola con investigaciones que posibilitan el establecimiento de perfiles de mercado para productos agrícolas y la preparación de material para las publicaciones de la serie "Mercados para el Brasil".

Conviene observar que los estudios e investigaciones de esa serie, no se destinan a una firma en particular y por lo tanto no abordan detalles de comercialización de productos con marca propia. Así, su divulgación entre las firmas brasileñas productoras y exportadoras sirve como un primer elemento de decisión sobre la conveniencia de profundizar su conocimiento sobre el mercado local. En caso que la empresa brasileña desea realizar un estudio de mercado específico para sus productos, deberá usar los servicios de firmas de consultorías especializadas, que el M.R.E. puede ayudar a seleccionar en el exterior.

4. Subprograma de Organización y Modernización

Este subprograma trata de organizar y mantener la estructura y los métodos operacionales de la Coordinación de Asuntos Internacionales del Ministerio de Agricultura, proporcionando los recursos institucionales, humanos y presupuestarios para el desempeño de sus funciones de apoyo al PROPAEX.

El Subprograma de Organización y Modernización se subdivide en los proyectos: 1) Organización, Programación y Control; 2) Núcleo de Información y Documentación Comercial y 3) Entrenamiento.

4.1. El Proyecto Organización, Programación y Control estableció en CINGRA una estructura específica para desarrollar acciones de apoyo comercial a las exportaciones agrícolas, también como el establecimiento de directrices y técnicas operacionales para la implementación del PROPAEX.

4.2. El Proyecto Núcleo de Información y Documentación Comercial, trata de la implementación y operacionalización del Núcleo de Información y Documentación Comercial (NIDOC), de la Coordinación de Asuntos Internacionales de Agricultura, con la finalidad de desarrollar, coordinar, acompañar y evaluar las actividades de captación, procesamiento, almacenamiento, análisis y diseminación de informaciones corrientes y documentarias para atender las necesidades propias y de otras instituciones.

El NIDOC y el Centro de Documentación Comercial del M.R.E. mantienen un servicio de documentación permanentemente actualizado en materia de: a) exportaciones agrícolas; b) legislación de comercio exterior; c) relaciones actualizadas de tarifas aduaneras practicadas por los principales participantes comerciales de Brasil y d) estudios y análisis económicos relativos al comercio internacional.

104

4.3. El Proyecto Entrenamiento, que trataría de promover la capacitación en servicio, de técnicas de iniciativa privada y gubernamental en temas de promoción comercial relacionados a productos y servicios agrícolas, todavía no fue implementado por falta de recursos humanos.

A través de ese Proyecto, CINGRA procuraría, en coordinación con el M.R.E., ampliar el objetivo de los programas de entrenamiento desarrollados por el DPR, en:

- a) Cursos de Entrenamiento de Especialistas en Promoción Comercial CINGRA, destinados a proveer a las unidades del M.R.E. en el exterior de recursos humanos que los habiliten a aumentar su productividad y a perfeccionar técnicos de nivel superior que, una vez finalizado el periodo de 36 meses de entrenamiento en servicio, en el Brasil y en el exterior, son puestos a disposición del mercado nacional de trabajo para el ejercicio de actividades de comercialización externa.
- b) Intensificación y Perfeccionamiento del Entrenamiento de Funcionarios del M.R.E. en Técnicas de Promoción Comercial CINGRA, que comprenden: a) renovación y perfeccionamiento del curso de entrenamiento y mejoramiento para jefes de sectores de promoción comercial; b) realización de otros cursos de entrenamiento y perfeccionamiento para personal empleado en las unidades del M.R.E.; y c) reciclaje de personal empleado en las unidades en el exterior, por medio de seminarios.

5. CONCLUSIÓN

El PROPEX es un programa relativamente nuevo, con algunos proyectos todavía en fase de implementación, pero considerado como promisorio, por varios criterios. Su estructura institucional es simple y leve con una gran interrelación ministerial (M.R.E., M.A.). Su ubicación en el Ministerio de Agricultura posibilita una adecuada atención al tema de promover la exportación de productos agrícolas. Sus costos operativos anuales, US\$ 137.710,00 (1983) y US\$ 164.797,00 (1984), no son elevados.

La acción gubernamental es limitada, por el interés de no intervención y por concentrar esfuerzos en la función de información de mercado, dejada a la iniciativa privada la mayoría del negocio exportador. También trata de un tema muy oportuno y adecuado a países latinoamericanos. En países como Brasil la agropecuaria además de proveer alimentos, ingresos, materia prima y empleos, contribuye con significativos porcentajes en las exportaciones.

Con financiación externa, la posibilidad de desarrollar proyectos similares, ajustados a circunstancias específicas, en otros países parece ser alta. Varios países latinoamericanos presentan problemáticas similares, carecen de programas sistema-

12

ticos para la promoción de exportaciones de productos agrícolas y han manifestado reiterado interés por el tema.

Por otro lado, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura puede contribuir con sus países miembros en esta acción, pues: a) posee una red de 28 oficinas nacionales y regionales en el área; b) está instalando una red de terminales de computadores conectando sus oficinas, en los países miembros, a su centro de procesamiento de datos, en la oficina central de Costa Rica; c) el IICA tiene una considerable experiencia con el trato de temas agrícolas, acumulada por 42 años de actuación en el sector; d) en su cuadro de personal, cuenta con un calificado equipo técnico internacional actuando en varios proyectos de comercialización agrícola y de información; y e) presente una reconocida capacidad para promover cooperación técnica entre países, organismos internacionales y proveer consultores en los más variados temas de tecnología y desarrollo agrícola.

ANEXO

PROYECTO DESEMINACION SELECTIVA DE INFORMACIONES COMERCIALES AGRICOLAS

El presente proyecto, que es parte del subprograma de Informaciones Comerciales, tiene como objetivo la implementación del Sistema de Diseminación Selectiva de Informaciones Comerciales Agrícolas. Este sistema está compuesto por los siguientes subsistemas:

a) Subsistema de Captación de Informaciones

Este subsistema, bajo la responsabilidad del Ministerio de Relaciones Exteriores, capta informaciones por intermedio de sus Embajadas en el exterior, a través del Departamento de Promoción Comercial (DPR), vía el Sistema de Informaciones Científica y Tecnológica del Exterior (SICTEC) o usando el medio que mejor le conviene, transfiriéndolas al Ministerio de Agricultura.

b) Subsistema de Almacenamiento de Informaciones

Aquellas informaciones recibidas del Ministerio de Relaciones Exteriores son clasificadas, colocadas en formato específico y transportadas por medios magnéticos, generando la Base de Datos CINGRA bajo la responsabilidad de la institución del mismo nombre.

c) Subsistema Selector y de Expedición

Este subsistema está bajo la responsabilidad del DPR y del CINGRA. Para aquellas informaciones que puedan ser distribuidas a usuarios en Brasil a través del Sistema de Informaciones Comerciales de Itamaraty, DPR añade a su Catastro General de Destinatarios la lista de empresas y entidades que puedan tener interés por las informaciones captadas e indicadas por CINGRA. Para las otras informaciones, CINGRA efectúa un mapeo de las informaciones contenidas en la Base de Datos con los posibles usuarios interesados en aquellos tipos de informaciones y también se encarga de la expedición del material seleccionado para un usuario dado. Para este subsistema se estudian las posibles interacciones con sistemas ya implantados en SINIA, EMBRARA, EMBRATER y CFP *.

Como modo de ilustración, se pueden destacar los siguientes tipos de informaciones: Oportunidades Comerciales, Oferta y Demanda, Precios, Oportunidades de Inversiones y Zafras. Como

* ver lista de instituciones adjunta.

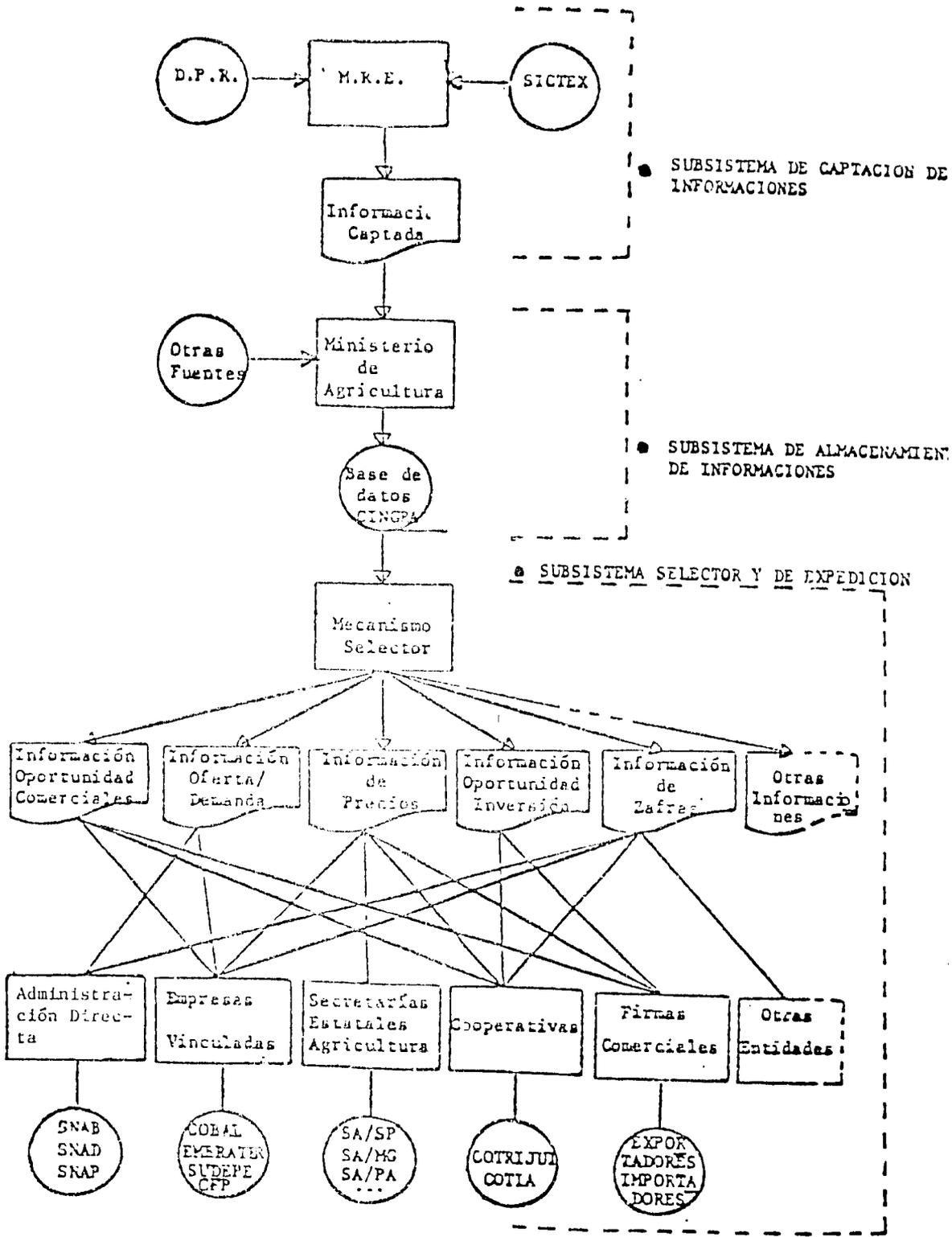


Figura 02 - SISTEMA DE INFORMACIONES COMERCIALES

posibles usuarios tenerlos: Administración Directa (ONED, ONAD, SNAP), empresas vinculadas (GLOBAL, EMERATER, SUPAER, UNO), Secretarías Escatales de Agricultura (SESOA, SAMA, SARA, otras), Cooperativas y firmas comerciales EXPORTADORAS e IMPORTADORAS, como posibles intereses, se indica en la figura 11 que las empresas vinculadas, Cooperativas y Firmas Comerciales se interesarían por informaciones de oportunidades comerciales. Una visión colectiva y simplificada del Subsistema Selectorio de Expedición está esquematizada en la figura 12, con la designación de Sistema de Discriminación Selectiva de Informaciones Comerciales, el cual CIVERRA está usando y que está compuesto de las siguientes fases:

I. Captación de usuarios. La captación de los usuarios, como tarea iniciadora del sistema, se da a través de catastros existentes en empresas vinculadas al ministerio de Agricultura, creando así un catastro inicial de usuarios y un perfil de intereses de esos mismos usuarios. El mejoramiento de esos perfiles es una tarea dinámica que ocurre paralelamente a los servicios prestados por el Sistema, y sigue criterios específicos para la admisión de nuevos usuarios. Ese catastro es proporcionado a UNO para efectos de distribución automática de oportunidades comerciales.

II. Automatización de los Perfiles. Esta fase consiste en analizar los perfiles ya existentes en cuanto a su satisfactoriedad o no, teniendo como referencia la realimentación proveniente de los propios usuarios en cuanto a importancia de las informaciones recibidas y a alteraciones y/o incrementos en sus respectivas áreas de acción. En la fase inicial fueron tomados como base el área de interés y los productos procesados por cada usuario, así como informaciones ya existentes en el catastro inicial. Para la automatización del perfil fue necesario el desarrollo de vocabulario (Terminos), cuyos términos componen el perfil* del usuario, y de los términos enumerados de las informaciones, de manera de posibilitar un mapeo entre el interés del usuario y el contenido de las informaciones. Esta fase tiene como producto natural, una codificación correspondiente a un perfil de un nuevo usuario de, el UNO y además, actualizaciones de perfiles ya existentes, de ser necesario. Esta codificación se transcribe por medios mecánicos o magnéticos de modo de servir de entrada para la fase siguiente.

* El perfil de un usuario es una expresión lógica entre grupos de términos sinónimos, conectados por los operadores Y, O, NO. Ej.: para un usuario interesado en una oportunidad de exportación y/o precio para los productos Soja y/o Trigo, tendríamos el perfil: (EXPORTACIÓN O PRECIO) Y (SOJA O TRIGO).

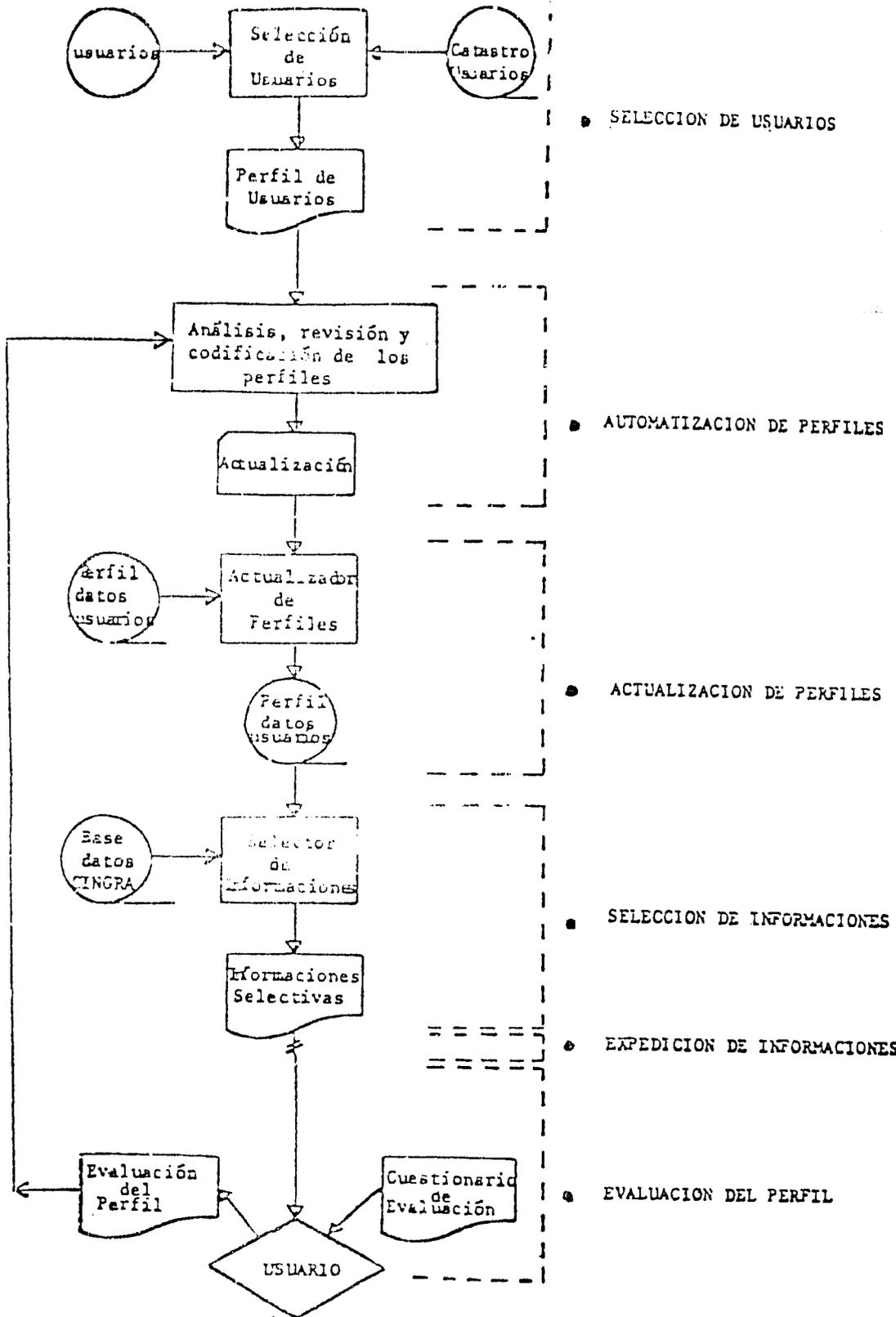


Figura 03- SISTEMA DE DISEMINACION SELECTIVA DE INFORMACIONES COMERCIALES

- iii. Actualización del Perfil. Las actualizaciones generadas en la fase anterior son aplicadas al archivo de perfil y datos de los usuarios generando una versión actualizada.
- iv. Selección de Informaciones. Se efectúa un mapeo entre el perfil de cada usuario, actualizado en la fase iii, con todas las informaciones contenidas en la base de Datos CIVORA, producida en el Subsistema de Almacenamiento de Información, teniendo como salida un informe con los datos de los usuarios (nombre, dirección, etc) y las informaciones que optimicen su perfil. Este informe contempla solamente aquellos usuarios cuyos intereses sean comunes a por lo menos una unidad de información.
- v. Expedición de las Informaciones. El material recuperado es enviado a los usuarios usando los medios mas convenientes (correo, valija, telex, etc), y que dependen del usuario y del caracter de urgencia de la información. Existe posibilidad de ligación de esta fase con sistemas ya implantados en SIMA, EMBRAPA, EMBRATER y CPP.
- vi. Evaluación del Perfil. El usuario en posesión del material recibido, del cuestionario de actualización y de sus intereses presentes, realimenta el Sistema para la elaboración/actualización de los perfiles en la fase ii, en caso que sea necesario.

ESTUDIOS Y SEMINARIOS REALIZADOS O EN PROCESO POR "IDEA" :

- Desarrollo de la Industria Privada de Semillas, marzo 1986.
- Costos de Producción de Leche, Carne Bovina, Carne de Oveja, Carne de Cerdo, Productos Avícolas y Papa en la Sierra Ecuatoriana, noviembre, 1986.
- Sistema de Mercadeo de Granos - Arroz, Maíz Duro, Soya y Sorgo en la Región Costera del Ecuador, febrero 1987.
- Uso de Agrocrédito para Asistencia Técnica al Agricultor, marzo, 1987.
- Costos de Renovación, Rehabilitación y Producción de Cacao en el Ecuador, junio, 1987.
- Mejoramiento en la Comercialización, de los Alimentos para Proteger a los Consumidores de Bajos Ingresos, junio, 1987.
- Riesgos Naturales de las Cuencas Hidrográficas de los Ríos Quijos y Aguarico, junio, 1987.
- Cuencas Guayas y Pastaza agosto, 1987.