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

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

DIAGNOSTICO DEL MERCADEO DE HABICHUELAS EN LA REPUBLICA DOMINICANA

Documento No.22

- Versión Preliminar -

Julio, 1976
Santo Domingo, República Dominicana

REPUBLICA DOMINICANA
SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA

ING. AGRON. MANUEL DE JS. VIÑAS CACERES
Secretario de Estado de Agricultura

ING. AGRON. FRANCISCO MIGUEL GONZALEZ
Subsecretario de Estado de Producción Agropecuaria y Mercadeo

LIC. JUAN ANTONIO NUÑEZ
Subsecretario Técnico de Planificación Sectorial Agropecuaria

ING. AGRON. JUAN PABLO DUARTE hijo
Subsecretario de Estado de Recursos Naturales

FELIPE PARRA PAGAN
Subsecretario Administrativo

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA AGROPECUARIA

LIC. JOAQUIN NOLASCO
Director

LIC. FRANCISCO PEREZ LUNA
Jefe División de Estudios Económicos

ING. AGRON. RAMON TORRES CAMPOS
Jefe División de Administración Rural

LIC. JOSE LUIS GUZMAN
Jefe División de Mercadeo

LIC. FRANCISCO DAVID ALVARADO
Jefe División de Estadística e Información

ASESORIA TECNICA DEL INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS

LIC. JERRY LA GRA
Coordinador del Programa de
Comercialización (IICA)

ING. HECTOR MORALES
Especialista en Comercialización
Agrícola

LIC. GILBERTO MENDOZA
Especialista en Comercialización
Agrícola

Diagnóstico del Mercadeo de Habichuelas
en la República Dominicana

Participantes:

En la realización del presente estudio participaron los señores Abel Hernández, técnico del Departamento de Economía Agropecuaria de la Secretaría de Estado de Agricultura (SEA)y Héctor Morales, especialista en Mercadeo Agrícola del Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas (IICA). El informe final fue discutido y revisado, además, por los señores Francisco Pérez Luna, Cristiano Núñez y José Pérez Labour, técnicos de la SEA, y Gilberto Mendoza, especialista en Comercialización Agrícola del IICA.

Santo Domingo, R. D. Julio, 1976.

PREFACIO

El presente documento es el vigésimo segundo de una serie preparada por la Secretaría de Estado de Agricultura (SEA), como parte del Proyecto de cooperación técnica en Comercialización Agrícola que está ejecutando en combinación con el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas (IICA)

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

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

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

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

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

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

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

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

Durante los últimos años, la producción interna de habichuela roja ha estado por debajo del nivel de consumo nacional, siendo preciso cubrir el déficit con importaciones del exterior.

En el presente estudio se ha tratado de agrupar y analizar las informaciones relacionadas con los aspectos de producción y mercadeo de esta leguminosa, de forma que el mismo contribuya a orientar a las planificaciones en aquellos problemas del mercadeo que afectan o podrían afectar a corto plazo el fomento y expansión de este cultivo.

Los trabajos de coordinación del Proyecto de Comercialización Integrado SEA/IICA están a cargo de Francisco Pérez Luna por la SEA, y Jerry La Gra, por el IICA.

Lic. Joaquín Nolasco,
Director del Departamento de
Economía Agropecuaria
SEA

INDICE DE MATERIAS

		Página
I.	INTRODUCCION	1
II.	METODOLOGIA	1
III.	ASPECTOS SOBRE LA PRODUCCION DE HABICHUELAS	2
	3.1 Zonas de Producción	2
	3.2 Producción	2
	3.3 Variedades	3
	3.4 Epocas de siembra	3
	3.5 Rotación del Cultivo	4
	3.6 Sistema de Desgrane	4
	3.7 Sistema de Financiamiento a los agricultores	5
	3.8 Costos y Producción por tarea	6
IV.	EL SISTEMA DE COMERCIALIZACION	6
	4.1 Participación del Sector Público en el proceso de Comercialización de las habichuelas.	7
	4.2 El Proceso de Comercialización de las Habichuelas antes de la Emergencia de 1975.	9
	4.2.1 Los Transportistas Comerciantes	10
	4.2.2 El Acopiador Local	10
	4.2.3 La Secretaría de Estado de Agricultura. (SEA)	11
	4.3 Diferencias entre el Camionero y el Acopiador Local	11
	4.3.1 El Camionero	11
	4.3.2 El Acopiador Local	12

Página

4.4 Cooperativas y Asociaciones 12

4.5 La Intervención del INESPRE en la Comercialización de la Habichuela durante la emergencia del 1975 13

V. DESCRIPCION DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACION 14

5.1 El Transportista Comerciante 15

5.2 El Acopiador Local 16

5.3 Ejecución de la Compra y Venta de Habichuelas (Semilla) por el INESPRE 16

VI. SISTEMA DE ALMACENAMIENTO 17

6.1 Usados por Agricultores y Comerciantes 17

6.2 Usado por INESPRE 18

VII. ANALISIS DE PRECIOS 19

VIII. CONSUMO 21

IX. MARGENES BRUTOS DE COMERCIALIZACION Y DEL PRODUCTOR 22

X. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 23

CUADROS

" No. 1 ZONA DE PRODUCCION DE HABICHUELA Y LUGARES QUE COMPRENDEN 26

" No.2 EPOCA DE SIEMBRA Y COSECHA POR ZONAS 27

" No. 3 SUPERFICIE SEMBRADA DE HABICHUELA ROJA A NIVEL REGIONAL, AÑO AGRICOLA 1975 - 1976. 28

" No. 4 SUPERFICIE SEMBRADA DE HABICHUELA ROJA A NIVEL REGIONAL, AÑO AGRICOLA 1975-1976. 28

" No. 5 SUPERFICIE SEMBRADA, PRODUCCION, RENDIMIENTO, IMPORTACION Y CONSUMO APARENTE DE FRIJOL ROJO 29

" No. 6 CONSUMO DE HABICHUELA POR PERSONA SEGUN NIVELES DE INGRESOS 30

			Página
CUADRO	No. 7	GRADOS COMERCIALES PARA HABICHUELAS	31
"	No. 8	PRECIOS SUSTENTACION DE LA HABICHUELA ROJA FIJADOS POR EL INESPRE	32
"	No. 9	PRECIO AL POR MAYOR DE LA HABICHUELA ROJA EN LOS MERCADOS DE SANTO DOMINGO	33
"	No. 10	PRECIO AL DETALLE DEL FRIJOL ROJO EN LOS MERCADOS DE SANTO DOMINGO	34
"	No. 11	REGIMEN DE TENENCIA DE FINCAS DE HABICHUELAS EN LAS DIFERENTES REGIONES O ZONAS DEL PAIS.	35
"	No. 12	COSTOS DE PRODUCCION Y RENDIMIENTOS POR TAREA DE LA HABICHUELA ROJA	36
"	No. 13	PRECIOS DE VENTA DE LA HABICHUELA ROJA AL MES DE ENERO DE 1976	37
"	No. 14	COMPRAS Y VENTAS DE HABICHUELAS ROJAS REALIZADA POR EL INESPRE, durante 1975 a Marzo 1976.	38

I INTRODUCCION

Este estudio forma parte de los trabajos sobre la Comercialización de Productos Agropecuarios de mayor importancia en la dieta diaria del dominicano; los cuales están siendo realizados por la División de Mercadeo de la Secretaría de Estado de Agricultura (SEA), con la asesoría del Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas (IICA). Estos trabajos tienen como objetivos orientar a las instituciones del sector, ligadas al desarrollo agropecuario en la definición e implementación de políticas para el mejoramiento del sistema de comercialización.

En el contexto del mismo, se analizan las principales variables que caracterizan la comercialización de la habichuela, describiendo los canales de distribución, la participación del productor en los precios y los márgenes brutos de comercialización.

II METODOLOGIA

Para la realización de este trabajo se utilizó una metodología basada en los siguientes instrumentos para la recolección de información:

2.1 Información Primaria o de Fuente Directa
2.2 Información Secundaria
2.3 Revisión de Literatura

Para la obtención de la información, se visitaron las distintas zonas de producción del país, donde se encuestaron funcionarios del sector público agrícola, productores e intermediarios, obteniéndose una tipificación que se consideró representativa del sistema de comercialización vigente en el país.

Para los propósitos de este estudio se clasificaron los productores en:

1. Aparceros (pequeños agricultores que rentan la tierra: Medianeros u otros modos).
2. Pequeños o Minifundistas
3. Medianos y
4. Grandes.

Las informaciones secundarias o indirectas fueron obtenidas de parte de funcionarios públicos, en visitas a diferentes instituciones ligadas al Sub-Sector Comercialización (Agricultura, INESPRE y CEDOPEX), y las estadísticas disponibles en el sector.

III ASPECTOS SOBRE LA PRODUCCION DE HABICHUELAS

3.1 Zonas de Producción

El cultivo de la habichuela se encuentra diseminado por todo el país, dada las condiciones ecológicas de los suelos y a las costumbres de los agricultores de producir para el auto consumo. Las regiones de mayor importancia en la producción de esta leguminosa son:

3.1.1 San Juan de la Maguana y sus municipios, que corresponde a la zona Suroeste;

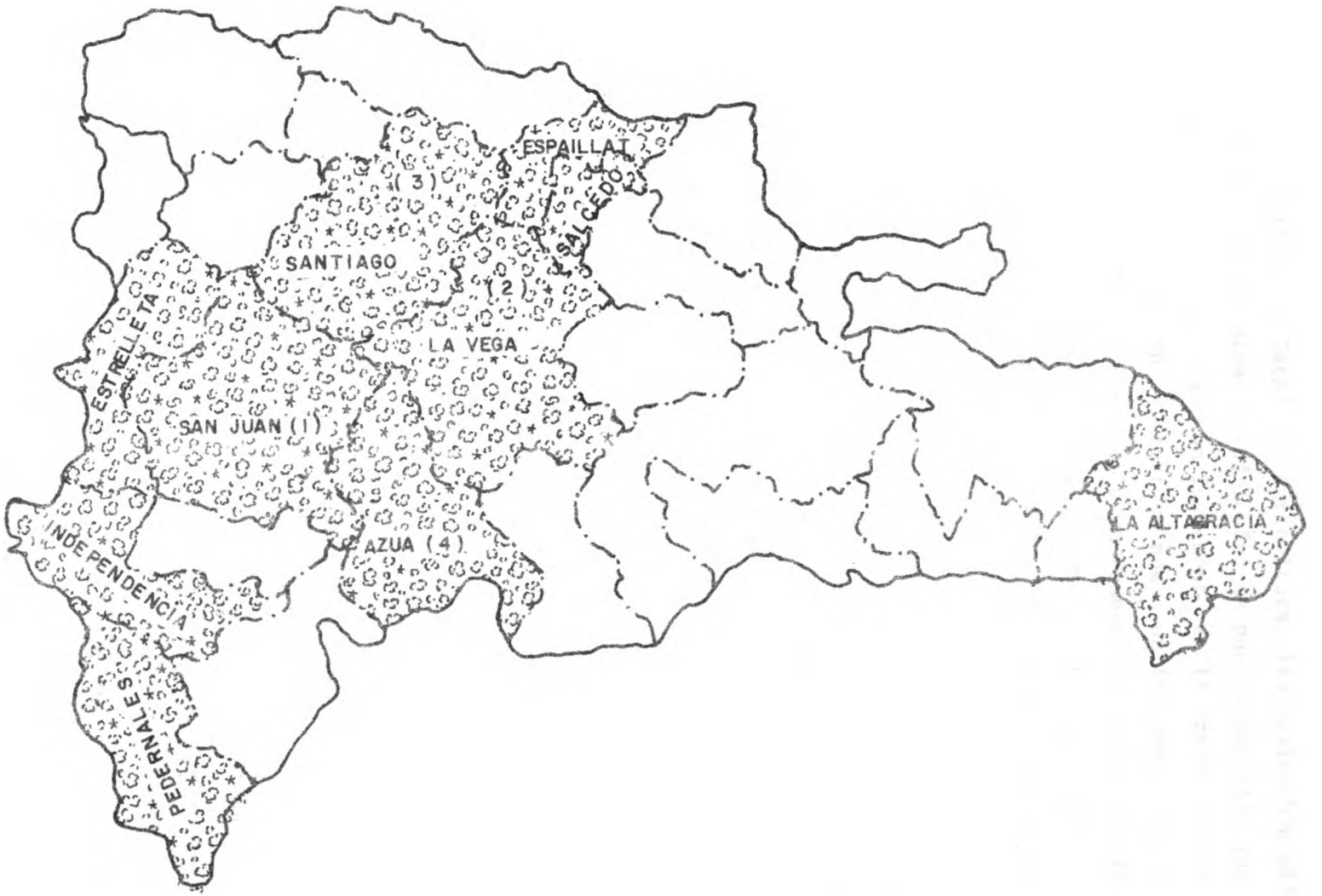
3.1.2 La Vega y Santiago y sus municipios en la zona Norte;

3.1.3 Azua y sus municipios que corresponde a la zona Central del país. (ver mapa No. 1)

Estas zonas abarcan el 77.4% aproximadamente del área total al año 1975. (Ver cuadros Nos. 1, 3, y 4).

La siembra de habichuela se hace en secano, excepto en la región de San Juan de la Maguana, donde cerca del 17% del total de tareas se siembra bajo riego.

3.2 Producción



MAPA No. 1: DISTRIBUCION EN REP. DOM. DE HABICHUELA ROJA, POR IMPORTANCIA DE PRODUCCION.

(LA NUMERACION SE HACE EN ORDEN DE IMPORTANCIA).

Analizando las cifras sobre producción y superficie ofrecidas por la Secretaría de Estado de Agricultura, las cuales han sido elaboradas con una misma metodología, se pudo constatar, que del año 1968 al 1974, ha habido un incremento en la producción de un 51.2% de lo cual un 77% corresponde a un incremento en la productividad, un 16% es motivado a un aumento en la superficie y el 7% restante a la combinación de incremento en rendimientos y superficie. Lo que nos da a entender que ha habido un cierto grado de tecnificación del cultivo y receptividad por parte del productor, comparado con el año base 1968.

3.3 Variedades

En la actualidad en la República Dominicana se producen diferentes tipos de habichuelas (roja, negra, blanca y pinta), siendo la roja la de mayor producción, dado los gustos y preferencias del consumidor y su importancia en la dieta diaria.

Las variedades de habichuela roja más conocidas en el país son:

Pompadour
Constanza I
Constanza II
Calima

3.4 Epocas de Siembra

Esta leguminosa se siembra casi todo el año, aunque hay épocas específicas, dependiendo de la zona o región.

En las zonas altas (regiones montañosas), pueden realizarse tres siembras al año, siendo la más importante la siembra de verano, (agosto-setiembre), las demás son: Noviembre-diciembre y abril-mayo. Estas últimas épocas se caracterizan por el exceso de lluvias.

En las zonas bajas (terreno llano), se realizan principalmente dos siembras al año, siendo la más importante la correspondiente a noviembre-diciembre. (Ver cuadro No. 2).

3.5 Rotación del Cultivo:

El cultivo de la habichuela está en rotación con el cultivo de arroz, como sucede en San Juan de la Maguana, con el cultivo de maní y maíz en Higuey; en Constanza se rota con ajo y cebolla principalmente; y en el Valle del Cibao con maíz, batata, yuca y tabaco.

Los agricultores tienden a sembrar las habichuelas intercaladas con otros cultivos, tales como: maíz, yuca, tabaco y plátano.

Según las Encuestas de Muestreo probabilístico de área de la División de Estadísticas de la Secretaría de Estado de Agricultura, del total de la superficie sembrada de habichuela en el país, el área intercalada con otros cultivos alcanza un 45% correspondiendo el 44% a la siembra en secano con una productividad de 0.61 qqs. por tarea y el 1% bajo riego con un rendimiento de 1.20 qqs. por tarea.

El 55% del área restante corresponde a siembras no intercaladas, abarcando cerca de un 10% la siembra bajo riego con una productividad cerca de 1.00 qq por tarea y el 45% en secano con un rendimiento cerca de 0.64 qqs. por tarea. (1)

Este tipo de asociación es debido a que el sistema de explotación que predomina es el de pequeño agricultor que posee un área promedio de 17 tareas. (Ver cuadro #11).

3.6 Sistema de Desgrane

Al momento de ser cosechada la habichuela, (arrancada) ésta es puesta a solear, de manera que disminuya el grado de humedad, de tal modo que la vaina esté bien seca, y es cuando esta es echada en sacos o serones para ser apaleada y de ese modo se realiza el desgrane.

Los sacos usados por el agricultor generalmente son facilitados por los camioneros o por los almacenistas acopiadores, para así

(1) Economía Agropecuaria. Volumen 1. #1. Feb. 1975.-

asegurar de que la cosecha le sea vendida a ellos.

3.7 Sistema de Financiamiento a los Agricultores

Entre las fuentes de financiamiento al agricultor tenemos:

1.- Banco Agrícola;
2.- Secretaría de Estado de Agricultura (SEA);
3.- Cooperativas y Asociaciones;
4.- Camioneros;
5.- Acopiador Local y
6.- Prestamistas.

Aunque el interés cobrado por el Banco Agrícola es de un 8% anual, no todos los productores de habichuela financian sus siembras con dicha institución, en vista de que dadas las normas del Banco, no todos califican como cliente; esto motiva a que el productor esté obligado a tomar dinero prestado a los intermediarios (Camioneros y Acopiador Local), y a los prestamistas propiamente dicho.

En el caso de que tome prestado a los intermediarios, el interés a pagar oscila de 3-10% mensual.

Si es al prestamista, el interés es de un 20% mensual.

El interés se cobra al finalizar la cosecha conjuntamente con el capital prestado, al momento de realizar la transacción de compra y venta, ya que el agricultor está en la obligación de venderle la cosecha a quien le preste el dinero, aún exista otro comprador que pague mejores precios.

Aún aquellos agricultores que tenían crédito en el Banco, recurren a los intermediarios, muchos porque el dinero facilitado por el

Banco no cubre todas las operaciones a realizar en la finca o porque el dinero no llega a tiempo. Esto también sucede con los créditos realizados por la SEA.

En general, los productores, sean estos grandes, medianos o pequeños, toman prestado a los intermediarios o a los prestamistas, y el dinero puede ser utilizado en la finca o para asuntos personales.

En caso de cooperativas, éstas sólo prestan a los socios a un interés de 1% mensual.

3.8 Costos y Producción por Tarea

La condición de minifundismo en que se opera en este cultivo y lo dispersa que están las fincas influyen de una manera directa en la baja productividad que se logra por tarea y en los costos en que se incurren.

Los rendimientos por tarea de habichuela roja están comprendidos dentro del rango 1.0 a 2.0; y el costo por tarea varía entre $11.40 a $20.50. (Ver cuadro #12).

Dado que el consumidor no tiene diferencia en la compra de las habichuelas, en cuanto a calidad del producto, el agricultor no es tan receptivo al uso de nuevas técnicas en el manejo de las cosechas, que puedan mejorar la calidad del producto, en vista de que no recibe ninguna compensación.

IV EL SISTEMA DE COMERCIALIZACION

4.1 Participación del Sector Público en el proceso de comercialización de las habichuelas. 1/

El rol del sector público en el proceso de la comercialización de las habichuelas, era responsabilidad institucional del Instituto de Estabilización de Precios (INESPRE), hasta el 24 de mayo de 1976.

La política de compra y venta de los frijoles rojos, veteados, pintos, negros y blancos ejecutadas por el INESPRE está basada en dos funciones vinculadas:

a) Política de Precios

En la comercialización de esta leguminosa, la política de precios a nivel de productor está dada en base a estudios de producción. Estos estudios permiten la ejecución de una política de precios mínimos o de incentivo, en donde los márgenes netos de utilidad en favor del productor son la justa garantía para su adecuada aplicación.

En términos generales, el INESPRE interviene en la comercialización del grano cuando los precios en el mercado están por debajo de los precios de sustentación.

b) Normas Técnicas:

El mercado de este producto, en su fase de almacenamiento, conservación y consumo, requiere del establecimiento de normas técnicas que regulen las operaciones de compra y manejo

1/ Estudio sobre la Comercialización y Conservación de la Habichuela.- Septiembre 1975-INESPRE

del producto en condiciones óptimas.

El reglamento que regula las operaciones de comercialización, trata de que el productor aplique prácticas mejoradas en el manejo del producto en el momento de la cosecha y venta. Estas normas toman en cuenta:

a) Granos dañados y Partidos

b) Materias extrañas

c) Clases contrastantes

d) Granos descoloridos

e) Clases mezcladas

f) Granos infectados

g) Granos de cocción

h) Nivel de humedad

La aplicación rigurosa de estas normas, permite un manejo adecuado a nivel de almacenamiento y conservación, lo que garantiza la calidad del producto, al ser colocado en el mercado consumidor. (ver cuadro No. 7).

En la práctica la aplicación de estas normas es inadecuada, si se compara con el nivel tecnológico de la producción, es decir, la aplicación de estas normas ha determinado que el 90% de la producción nacional de habichuelas no alcanza a satisfacer los requerimientos previstos en la reglamentación de compra. En términos generales la producción nacional clasifica como un producto de segunda, afectando así los niveles de precios establecidos; por lo que es recomendable realizar una modificación en los reglamentos, de acuerdo al nivel real en que se encuentra la explotación comercial de este cultivo.

Dada la caracerística deficitaria de la producción, el INESPRE complementa el déficit nacional a través de las importaciones, lográndose así el abastecimiento del mercado.

El objetivo básico del INESPRE es de estimular la producción, a fin de satisfacer la demanda nacional, para lo cual ha fijado precios de sustentación de acuerdo al grado. (ver cuadro No. 8).

Dada la sequía que afectaba el país durante el año 1975 y la posible escasez de granos (semillas), para la realización de futuras siembras, determinó la autorización por parte del Poder Ejecutivo, la concesión exclusiva del INESPRE sobre la compra y venta de las habichuelas y demás granos.

La forma en que se ejecutó esta medida se analiza más adelante en este trabajo.

4.2 El Proceso de Comercialización de las Habichuelas antes de la Emergencia de 1975.-

Antes de la publicación del Decreto No. 1194 de fecha 7 de agosto de 1975, donde INESPRE quedaba encargado con carácter de exclusividad de la compra y venta de la Habichuela. La comercialización de esta leguminosa se realizaba dentro de un sistema de "Libre Empresa" donde el productor tenía la "Libertad" de vender su producto al intermediario que le ofreciera mejores precios, siendo sus- compradores:
El transportista comercial local, el transportista comerciante de otras zonas, el acopiador local, INESPRE, las agroindustrias y la Secretaría

de Estado de Agricultura.

4.2.1 Los Transportistas Comerciales

Este tipo de intermediario hacía sus compras directamente en la finca y el precio era determinado mediante un proceso de regateo con el productor. La balanza para la pesada era llevada por el comprador y las pesadas eran realizadas por el comprador en las generalidades de los casos.

El transportista hacía sus ventas directamente a los almacenistas mayoristas de las zonas urbanas, quienes a su vez vendían a los detallistas.

Este tipo de intermediario también vendía parte a las agroindustrias, aunque en menor cuantía.

4.2.2 El Acopiador Local

También el productor vendía parte de su producción a los acopiadores locales, estos se diferencian de los transportistas comerciantes en el caso de que no compran en la finca, sino en su establecimiento, es decir, el productor es quien lleva el producto.

Aunque el proceso de fijación de precios es el mismo, influye grandemente la decisión del comprador. Antes de la participación de INESPRE, el acopiador local no tenía ningún sistema de clasificación para la compra del grano. En la actualidad sus compras se caracterizan por la clasificación que realiza: Primera y Segunda, aunque de una manera rústica.

Tanto el acopiador Local, como los transportistas comerciantes realizaban sus pagos al momento de realizada la transacción.

Así mismo los productores tenían más grado de dependencia para con los compradores, en vista de que estos realizaban más financiamiento a los productores, asegurando de ese modo la cosecha.

Desde antes de la emergencia del 75, las asociaciones o cooperativas han tenido relaciones comerciales con el INESPRE.

4.2.3 La Secretaría de Estado de Agricultura (SEA)

En cuanto a la Secretaría de Estado de Agricultura, sus compras de grano para semillas al productor han sido limitadas después de la intervención del INESPRE. Anterior a la intervención del Instituto la SEA realizaba sus compras bajo contrato a productores especializados en la producción de habichuelas.

Luego de la intervención de INESPRE, los granos para semillas son adquiridos por la SEA, vía INESPRE, quien hace las compras a los productores y selecciona los granos de acuerdo a la variedad y que sean aptos para la siembra.

4.3 <u>Diferencias entre el Camionero y el Acopiador Local</u>

4.3.1 El Camionero

1.- Compra en la Finca

2.- No tiene ningún tipo de clasificación para los granos

3.- Tiene un precio único, el cual aunque está determinado por la oferta y la demanda del producto, tiene mayor influencia la demanda (el número de compradores que estén comprando en la zona).

4.- Presta dinero para la recolección o cosecha.

4.3.2 El Acopiador Local

1.- Pocas veces va a la finca a comprar

2.- Generalmente el productor lleva su producto a su almacén.

3.- Presta dinero a los agricultores, para la siembra y para la cosecha.

Para los agricultores, estos intermediarios son personas serias y que gozan de mucha estimación en la zona.

4.4 Cooperativas y Asociaciones:

Como bien es sabido, tanto la Secretaría de Estado de Agricultura, como IDECOOP, han fomentado las asociaciones y las cooperativas de cosecheros, las cuales sirven de canal para la adquisición de crédito y otras facilidades necesarias para la producción agrícola.

En el caso de la comercialización, este tipo de organización tiene una intervención pasiva, en vista de que no compra a sus socios, sino que acopia la producción de sus socios y la vende a quienes ofrezcan mejores precios y que en el caso de la habichuela la mayor parte es vendida a INESPRE, aunque también venden al acopiador local y al camionero.

El empaque es facilitado por las cooperativas o asociaciones y cobran en el caso de las cooperativas un 3% sobre el precio de venta, por el servicio de mercadeo, transporte y empaque.

El pago se le hace al socio después que la cooperativa o la asociación

vende el producto.

El precio recibido por el socio es el mismo que recibe la cooperativa, menos los descuentos por servicio de mercadeo.

4.5 La Intervención del INESPRE en la Comercialización de la Habichuela durante la Emergencia del 1975

Con la participación de INESPRE en la comercialización de la habichuela, muchos de los transportistas comerciantes, se vieron desplazados del mercadeo de esta leguminosa, quienes tuvieron que dedicarse a la compra de otros productos agrícolas, aunque participaban en las compras del grano pero en menor cuantía.

En la fecha en que se autorizó al INESPRE como comprador y vendedor exclusivo de la habichuela, azotaba en el país una fuerte sequía, por lo que dicha disposición fue para obtener un buen aprovisionamiento del grano para semillas. Para la ejecución de esa medida, se prohibió el libre comercio del grano, por lo que muchos de los transportistas comerciantes, se transformaron en Transportistas, dado que el INESPRE les utilizaba para la realización del transporte del producto, desde la zona de producción hasta los almacenes del Instituto.

Otros transportistas continuaron su labor de comerciantes, aun existiendo una prohibición para la comercialización del grano. Para estos fines, continuaban haciendo sus compras a los productores en la finca, y pagaban un precio mayor que el pagado por

el INESPRE (INESPRE también compraba a nivel de finca y pagaba de inmediato), y vendían sus productos a los mayoristas de las zonas urbanas; dado que existían puestos de control para el tránsito de la habichuela en las principales carreteras aledañas a las zonas de producción, los Transportistas comerciantes preparaban su camionada, de tal modo que la habichuela quedara en la parte central del camión, colocando en los extremos otros productos, los cuales cubrían los sacos de habichuela, evadiendo de esa manera la disposición de vender su producto al INESPRE.

En el caso de que éste fuera descubierto, se veía en la obligación de vender al INESPRE, al precio que el Instituto estuviese comprando, que por lo general era inferior al que ellos habían pagado.

Esta medida influyó grandemente en que sólo los intermediarios que poseían un cierto volumen de capital, podían arriesgarse a realizar este tipo de transacción.

V. DESCRIPCION DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACION

Los períodos de siembra y cosecha de esta leguminosa, al igual que su zonificación y dispersión, tienen gran incidencia en el mercado del producto. En los períodos de cosecha, se presentan niveles de sobreproducción relativa que son aprovechadas por los tradicionales intermediarios. En la actualidad participan en la comercialización de este grano los siguientes intermediarios:

1.- El Transportista Comerciante Local

2.- El Transportista de otras zonas

3.- El Acopiador Local

4.- Los almacenistas Mayoristas de las áreas urbanas

5.- El Instituto de Estabilización de Precios (INESPRE)

6.- Los Detallistas-

7.- Las Agroindustrias (Ver gráfico #1).

5.1 El Transportista Comerciante

Los productores en su gran mayoría venden sus productos a los camioneros locales o zonales, quienes compran directamente en la finca. En su gran mayoría los transportista comerciantes zonales, provienen de la región de Moca.

Estos camioneros venden sus productos a los Mayoristas de las zonas urbanas con quienes obtienen mejores precios.

En el caso de que el productor venda por kilos, la balanza de pesar (kilo), la lleva el comprador y el pesaje se hace en presencia del agricultor, aunque éste tiene la creencia de que el peso está "arreglado" .

Asi mismo, cuando el agricultor vende por "jarros" el pesaje (llenado de los jarros), es realizado, tanto por el productor, como por el comprador, pero generalmente por éste último.

El empaque utilizado son los "sacos", los cuales le son facilitados por el comprador, a título "gratuito", al igual que el transporte del producto, que también es cubierto por el comprador. El comprador paga en la finca al momento de recibir el producto.

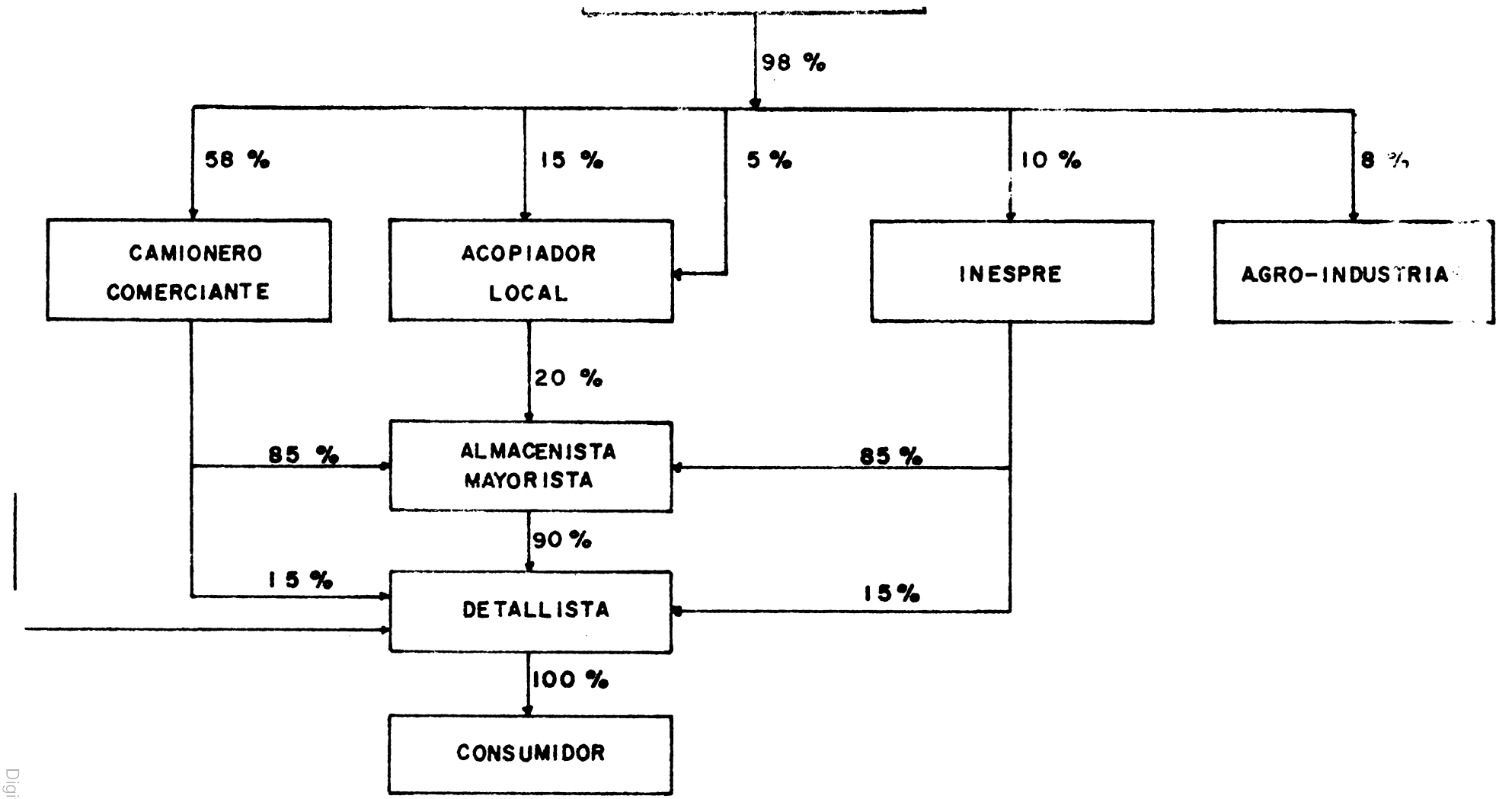


GRAFICO No. 1: CANALES DE COMERCIALIZACION DE LA HABICHUELA ROJA.-

5.2 El Acopiador Local

El Acopiador Local realiza sus compras al productor, y es éste último quien lleva el producto al almacén directamente.

Después de la intervención del INESPRE, este tipo de intermediario clasifica el producto al realizar sus compras:

1.- Habichuelas de Primera

2.- Habichuelas de Segunda

Dicha clasificación es realizada por el comprador en forma empírica, calculando la humedad a la "resistencia o presión del diente", lo cual combinado con las impurezas del grano (gorgojos, materias extrañas, granos partidos, color y tamaño) determinan el grado que le corresponde al grano en la clasificación.

Cada clasificación tiene un precio diferente, y el pago por concepto de compra se hace de inmediato.

5.3 Ejecución de la Compra y Venta de Habichuelas (Semilla) por el INESPRE

Para tal fin, INESPRE se vió precisado a enviar brigadas, formadas por el personal del Instituto, Agricultura y la colaboración de grupos militares, quienes se trasladaban a las zonas de producción de habichuela donde hacían las compras, tanto a los productores, como a intermediarios.

En el proceso de compra y venta en el que intervenían los compo-

nentes de la brigada y el vendedor (agricultor o el intermediario) el precio era determinado de una manera impositiva por los compradores, tomando en cuenta la calidad del producto, aunque lo que más influía era la humedad, la cual era determinada de una manera rústica según el criterio personal del comprador, quien era un funcionario del Estado.

Este sistema de compra no conocido por el agricultor, la presión que se ejercía sobre él para que vendiera y la presencia de grupos militares, ha influído a que en ciertas zonas, los agricultores no realicen sus ventas a través del INESPRE, aunque hay otros factores que determinan que el productor venda sus productos a los intermediarios; de los cuales podemos mencionar:

1.- Las Normas de calidad para las compras
2.- Trámites burocráticos para Fines de pagos
3.- El tiempo que hay que esperar para que su producto sea recibido.
4.- No facilidades en empaque y transporte.

Las ventas del INESPRE son realizadas al mayorista y al detallista. Actualmente existe un programa de ventas directas al consumidor, en los barrios pobres, recibiendo el consumidor la libra a RD$0.30, y está en proyecto un programa de Mini-Mercados.

VI. SISTEMA DE ALMACENAMIENTO

6.1 Usados por Agricultores y Comerciantes.

Uno de los sistemas más usados es el Embarrilado hermético, es

muy conocido en la región del Cibao y consiste en el almacenamiento en tanques cilíndricos al vacío.

Desde que el producto es expuesto a las condiciones naturales, aumenta las pérdidas de pigmentación y el endurecimiento.
En la región Suroeste (San Juan de la Maguana) es muy común la conservación de habichuela en ambiente natural, por un período no mayor de tres meses, cuando el grano ha reunido condiciones óptimas y sería muy favorable la utilización de este método en las zonas de Jarabacoa, Constanza, San José de las Matas y Hondo Valle, dadas las condiciones óptimas de la temperatura reinante en dichas zonas.

Este sistema ha dado buenos resultados en otros países, específicamente en Colombia donde se han conservado granos por alrededor de 3 años, con una temperatura baja y una alta humedad relativa.

El primer sistema es también usado por comerciantes, aunque el más común es el de envasar el grano en sacos y almacenarlo en forma de estiba.

Se considera necesario para el almacenamiento prolongado que la temperatura no exceda del 16° C y la humedad relativa de un 75% y un ambiente oscuro.

6.2 Usado por INESPRE

El sistema de almacenamiento usado por INESPRE consiste en empacar la habichuela en sacos, los cuales son estibados en depósitos de ambiente controlado. El costo de este sistema es muy elevado.

Estos depósitos están dotados de almacenes horizontales, con material aislante del calor y humedad y provistos de unidades de acondicionadores de aire.

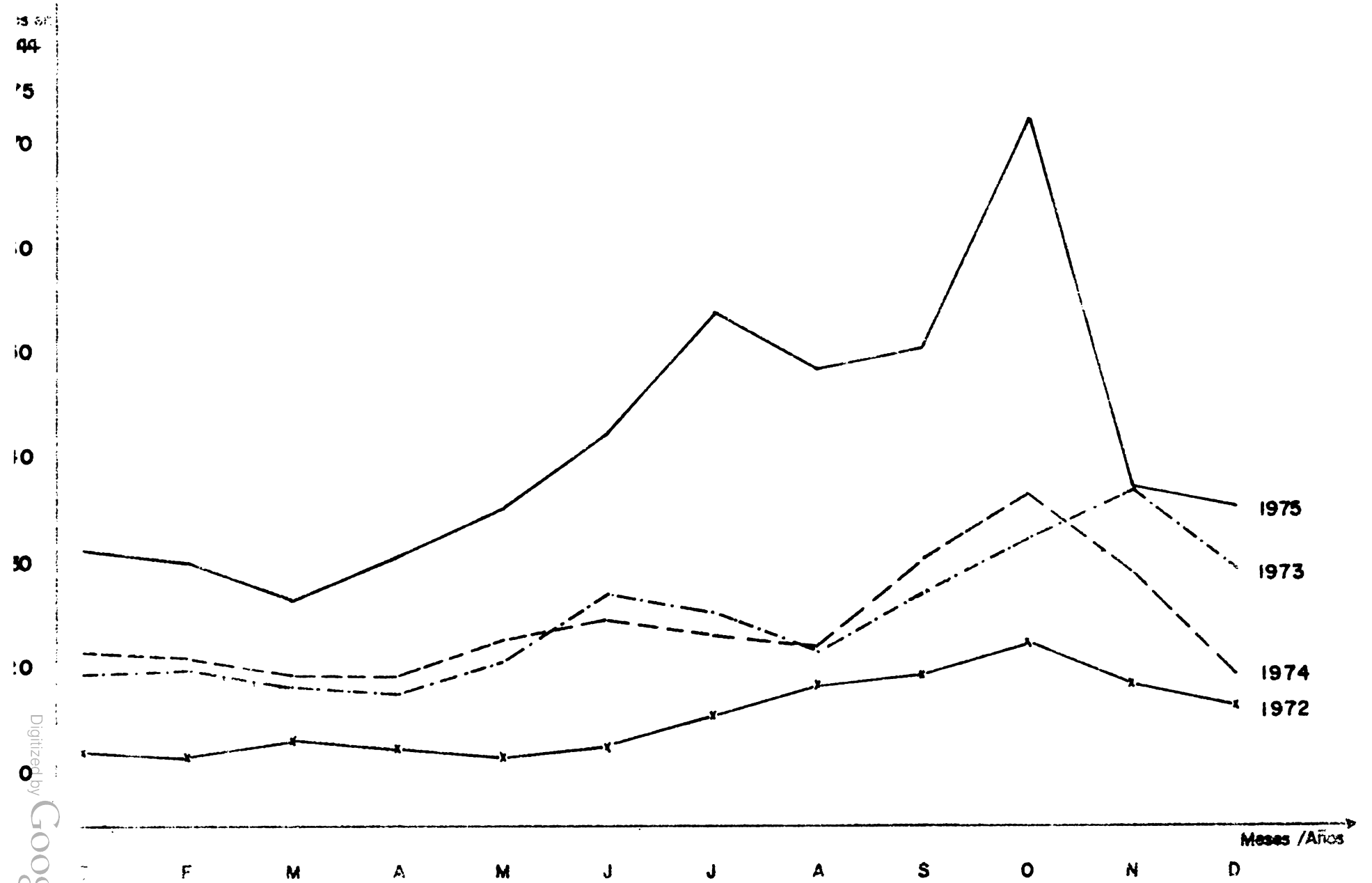
Los mismos mantienen una temperatura promedio de 16° C. y una humedad de 70%, conservándose las habichuelas por un período de hasta ocho meses sin pérdidas.

VII. ANALISIS DE PRECIOS.

En el cuadro No. 9, se presenta un detalle de los precios promedios al por mayor de la habichuela roja en la ciudad de Santo Domingo, para una serie de siete años. Se puede observar que a partir de 1972 se inicia una tendencia alcista en los promedios registrados, lo cual tiene estrecha relación con el crecimiento del índice del costo de la vida. Esta situación se ha manifestado de una manera más drástica en el año 1975, alcanzándose un nivel de precios por encima de RD$70.00 quintal en el mes de octubre. Esto fue motivado a la fuerte sequía que azotaba al país durante ese año, lo cual originó que la producción fuera deficiente, incidiendo incluso en disponibilidad de semillas, haciéndose necesaria la intervención directa del Estado en la captación del producto para asegurar su abastecimiento para las siembras de 1975/76.

El nuevo nivel de equilibrio con un mercado abastecido normalmente, ha incidido que en la actualidad el precio haya alcanzado un menor nivel y oscile alrededor de los RD$40.00 el quintal.

El patrón de variación de los precios se ha acentuado obviamente durante los últimos años, llegando a estimarse un coeficiente de variación



FICO No. 2 : PRECIOS PROMEDIOS AL POR MAYOR DE HABICHUELA ROJA EN LOS MERCADOS DE SANTO DOMINGO.

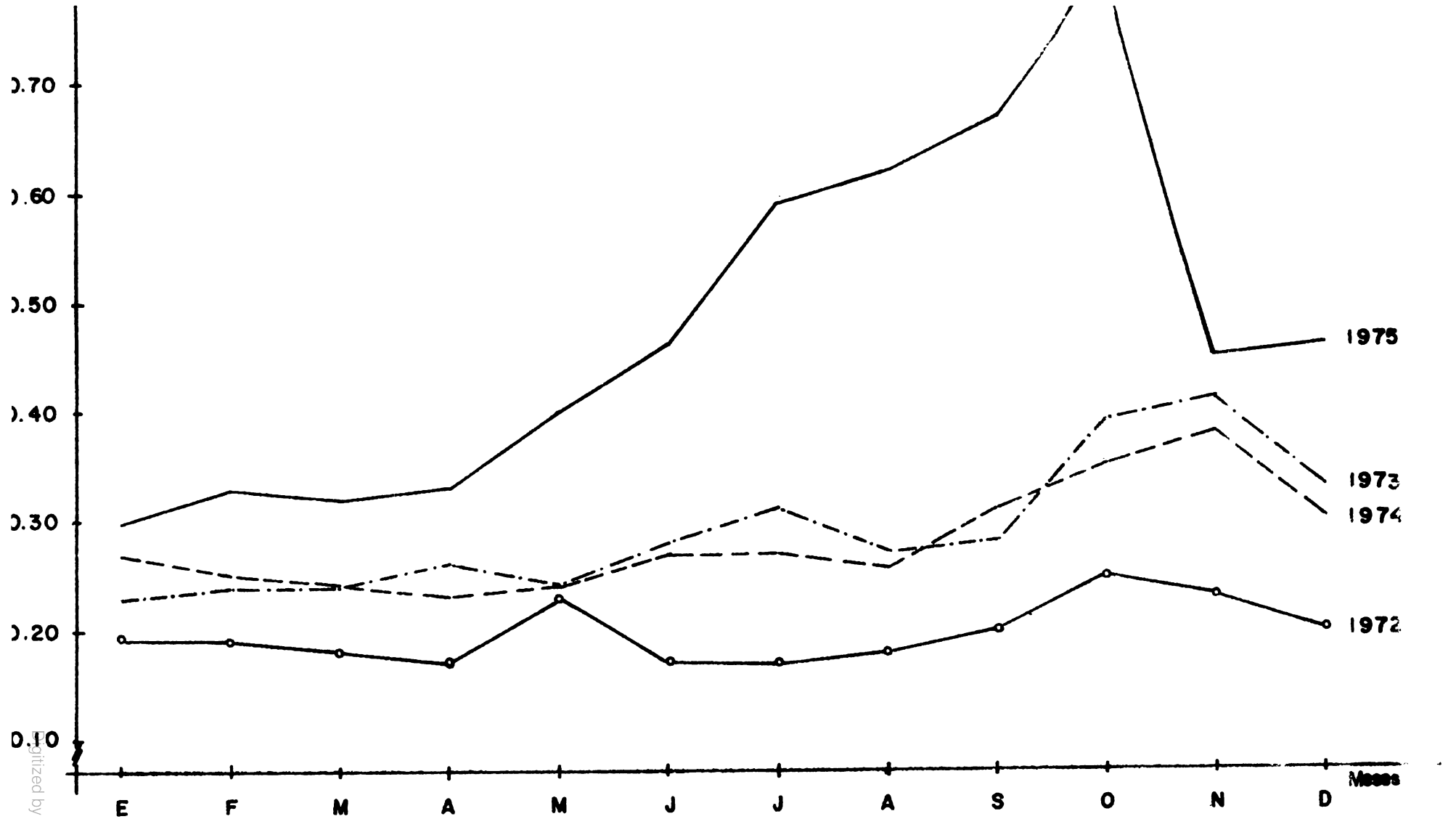


GRAFICO No. 3: PRECIOS AL DETALLE DE HABICHUELA ROJA EN LOS MERCADOS DE SANTO DOMINGO.

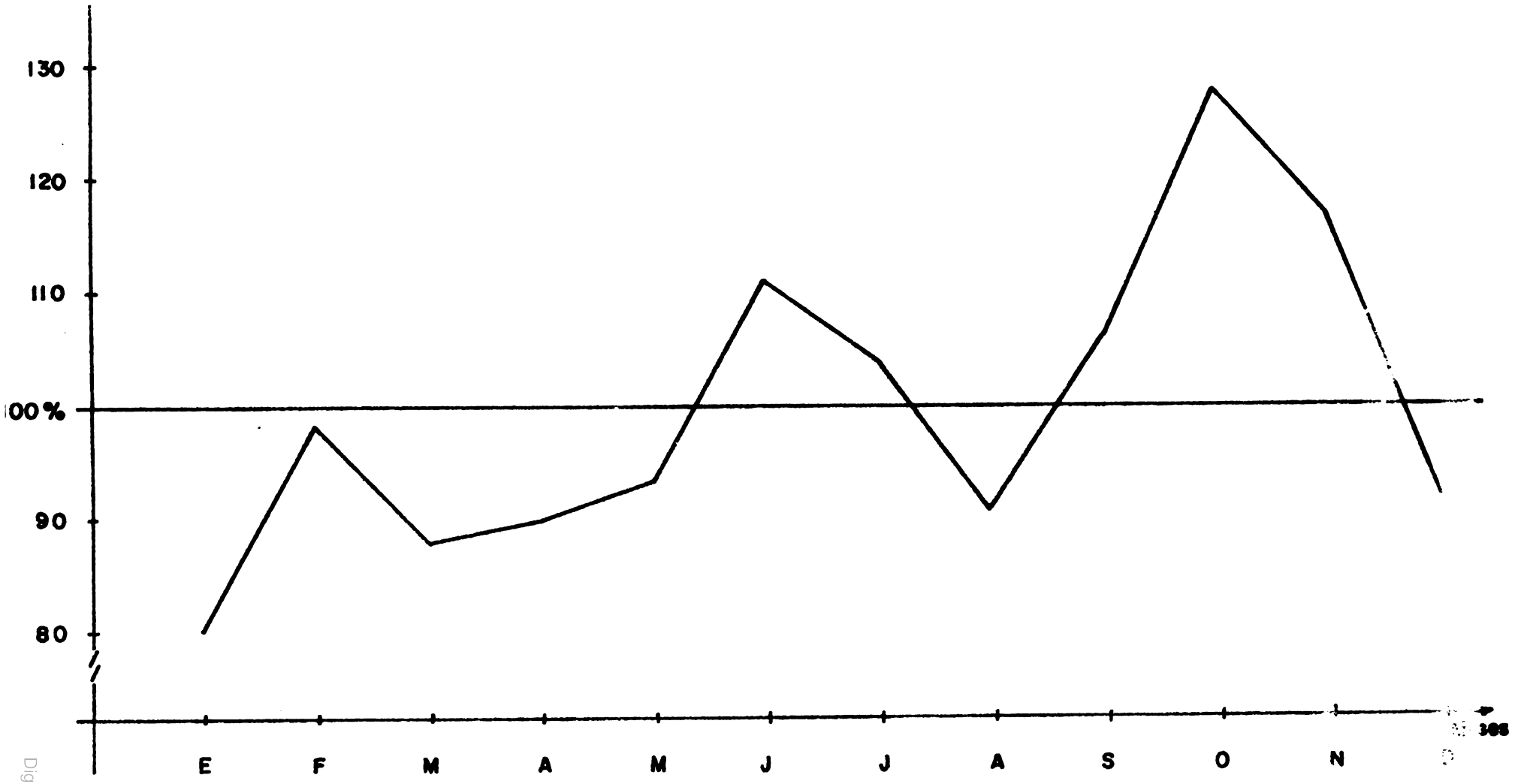


GRAFICO No. 4 : INDICE ESTACIONAL DE PRECIOS DE LA HABICHUELA ROJA EN LOS MERCADOS DE SANTO DOMINGO. (1968 - 1975).

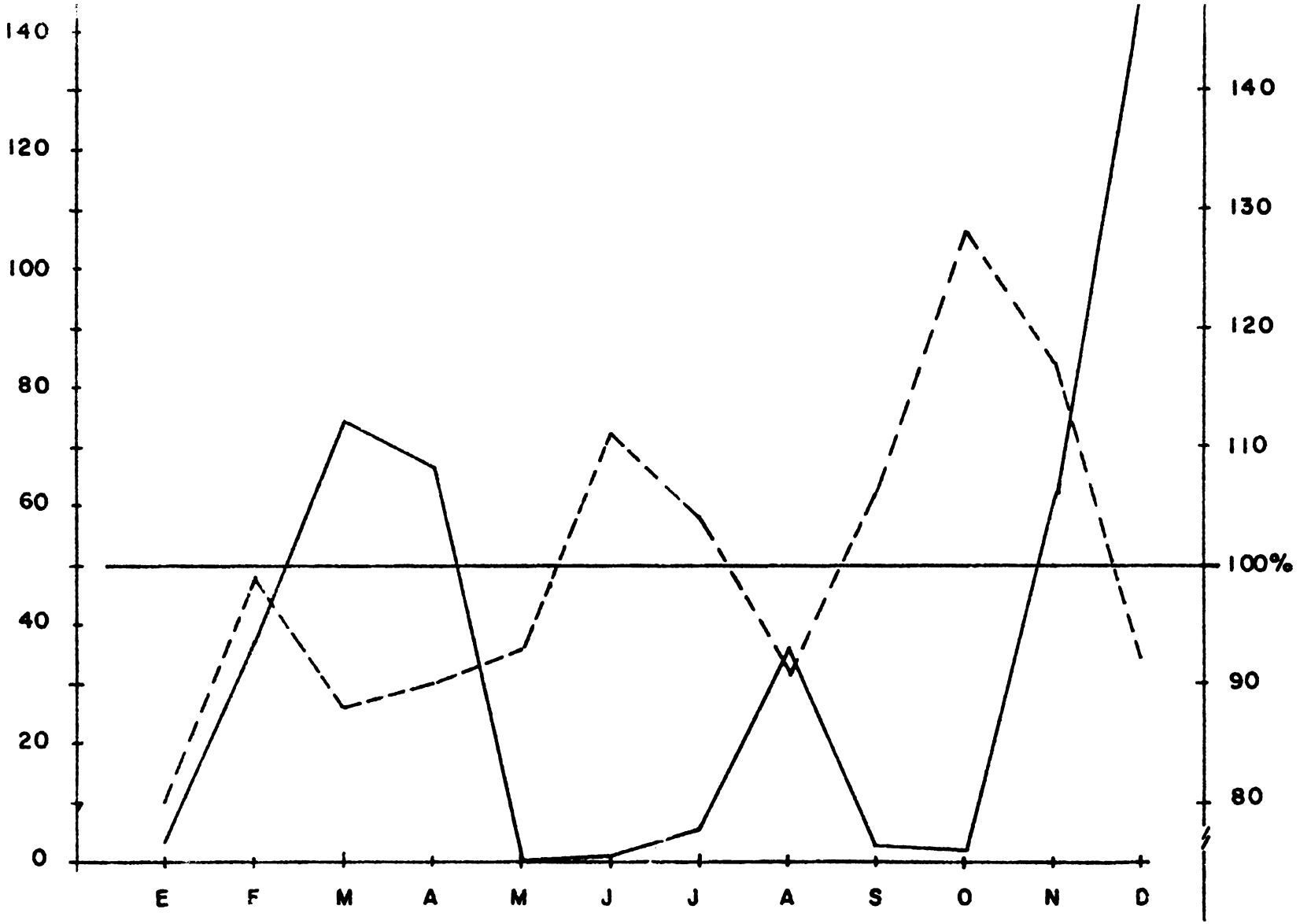


GRAFICO No. 5: INDICE ESTACIONAL DE PRECIOS DE LA HABICHUELA ROJA Y PRODUCCION MENSUAL DURANTE EL AÑO 1975.

——— PRODUCCION

- - - - INDICE ESTACIONAL DE PRECIOS.

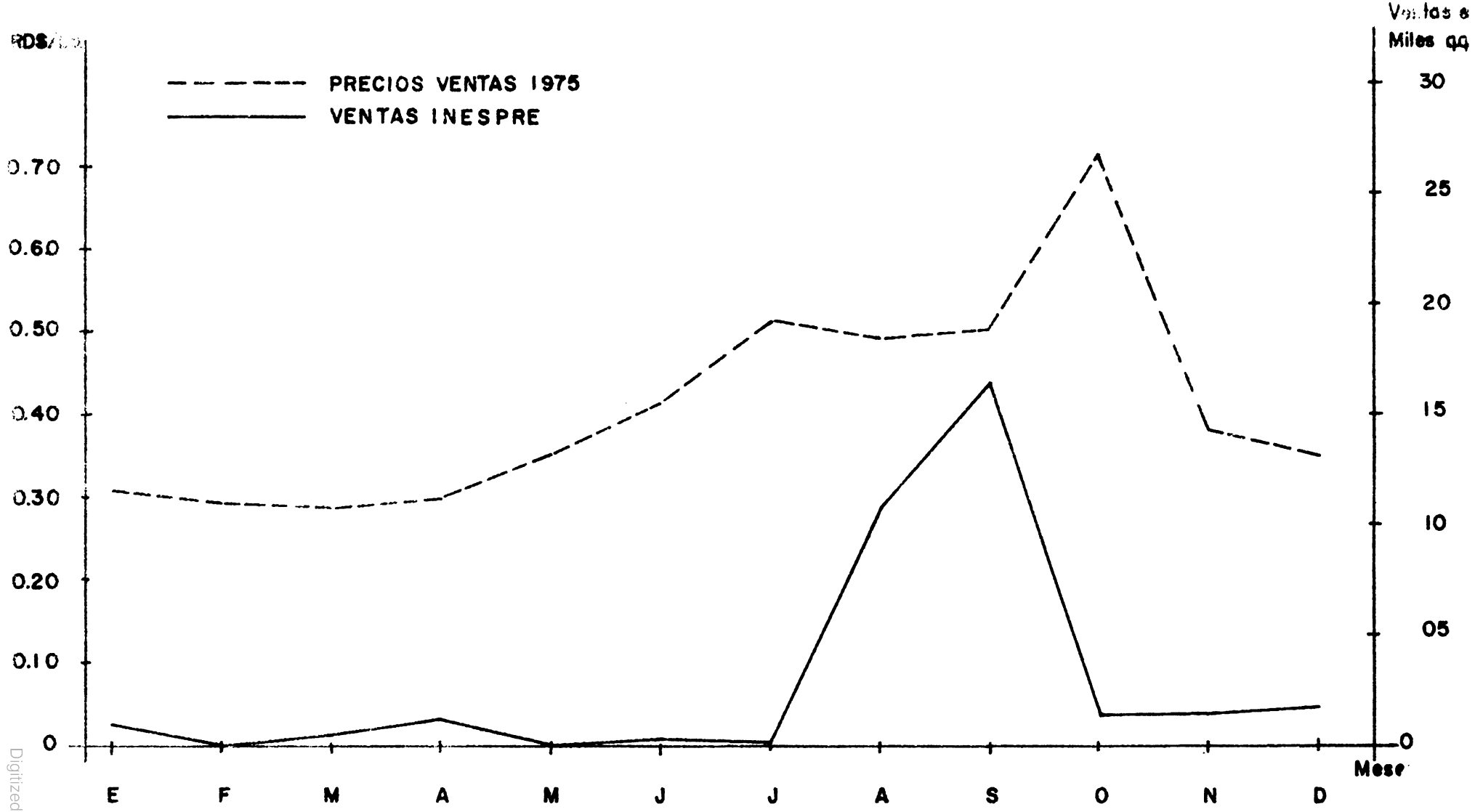


GRAFICO No. 6 : PRECIOS AL DETALLE DE HABICHUELA ROJA EN LOS MERCADOS DE STO. DGO. DURANTE EL AÑO 1975 Y VENTAS REALIZADAS REALIZADAS POR INESPRE, EN ESE MISMO AÑO.

Ea

de 30% para el año 1975, para los últimos dos años, la variación normal observada se ha estimado alrededor del 23%.

De acuerdo a los índices estacionales de precios calculados para los fines de aislar el efecto de los incrementos en el nivel absoluto, causados por las presiones inflacionarias se pueden identificar los meses de junio y octubre como meses críticos para el abastecimiento, excluyéndose obviamente situaciones anormales como las que se registraron en el año 1975. (Ver gráfico No. 4).

Se relacionaron los precios de venta al detalle de la habichuela roja en los mercados de Santo Domingo durante el año 1975, con las ventas mensuales realizadas por el INESPRE durante ese mismo año, para determinar el grado de incidencia de la política de ventas del Instituto sobre los precios de esta leguminosa, determinándose que durante los primeros cuatro meses del año hubo una gran estabilidad en los precios, dada la estabilidad en las ventas del Instituto. Durante el mes de abril se inicia una tendencia alcista, lográndose estabilizar al aumentar el INESPRE sus ventas durante los mesesde julio, septiembre y al bajar sus ventas en octubre, los precios suben lográndose estabilizar los próximos meses (Ver gráfico No. 6).

En realidad a juzgar por el comportamiento de los precios de la habichuela roja durante el año 1975, con respecto a las ventas en INESPRE en ese mismo año, se puede afirmar que la política de INESPRE si no fue capaz de mantener la estabilidad de precio durante todo el año, por lo mismo contribuyó a evitar fuertes distorciones hasta el mes de septiembre.

Para ese año el INESPRE compró 72,938 quintales de habichuela roja lo que representa cerca de un 17% de la producción total (Estadísticas de INESPRE) y un 9% de la producción total según la estadística de la

Secretaría de Estado de Agricultura. Esta variación en cifras limita realizar un análisis más estricto. Al relacionar la producción mensual obtenida durante el año 1975 (*) con el índice estacional de precios, se pudo notar que existe una relación entre las bajas de los precios y los meses de mayor producción, lo cual corresponde a los meses: enero , febrero, marzo, abril y agosto y altos niveles de precios en los meses de septiembre y octubre donde la producción es escasa (Ver gráfico No. 5).

Las ventas totales realizadas por el INESPRE durante el 1975, alcanzaron un volumen de 35,943.53 quintales, lo que representa un 49 % del total de las compras realizadas por el Instituto.

Los precios al detalle, tomando como base los registrados en la Ciudad de Santo Domingo, siguen el mismo patrón de cambios que el registrado para los precios al por mayor.

Aunque se dispone de información para pocos años, se puede observar una variación como lo demuestra el análisis de los respectivos coeficientes de variación. (Ver cuadro No. 10).

A pesar de las limitaciones que ofrece el análisis de las cifras promedios, es posible detectar una pequeña disminución en la diferencial entre los precios al por mayor y al detalle, excepto para el año 1975.

VIII CONSUMO

La habichuela tiene una gran importancia y significación en la dieta diaria, calculándose el consumo mensual en unos 80,000 qqs. aproximadamente.

* Fuente INESPRE

La producción del grano ha sido deficitaria, recurriéndose a la importación para satisfacer la demanda (ver cuadro No. 5), a excepción del año 1974, donde la producción fue auto-suficiente para el consumo, y aunque se realizaron importaciones, éstas correspondían a pedidos realizados en 1973, y que llegaron retrazados.

En cuanto a la composición del consumo, un 38% corresponde a la población urbana y el 62% a la zona rural, comercializándose el 8% y el 13% se queda para el auto consumo en la finca. 1/

El consumo de habichuela por persona varía según los niveles de ingresos, calculándose una variación de 0.07 a 0.10 libras por persona correspondiendo a los estratos de ingresos de RD$0.50.0 y RD$300.1 y más respectivamente. (Ver cuadro No. 6).

IX. MARGENES BRUTOS DE COMERCIALIZACION Y DEL PRODUCTOR

Los márgenes de comercialización y del productor, varían en ambos niveles, dependiendo de quienes sean los componentes del sistema.

Los márgenes de comercialización oscilan entre 25, 29, 33 y 35%, y los márgenes del productor oscilan entre 75, 71, 67 y 65%, los cuales están influídos por los precios recibidos por el productor y el pagado por el consumidor final. (Ver gráfico No. 7).

Estos cálculos han sido realizados en base a los precios recibidos por cada uno de los componentes del sistema (productor, acopiador, camionero, mayorista, INESPRE y detallista) en enero de 1976.- (Ver cuadro No. 13).

1/ Economía Agropecuaria.
Vol. 1 No. 1.- Departamento Economía Agropecuaria
Febrero 1975.-

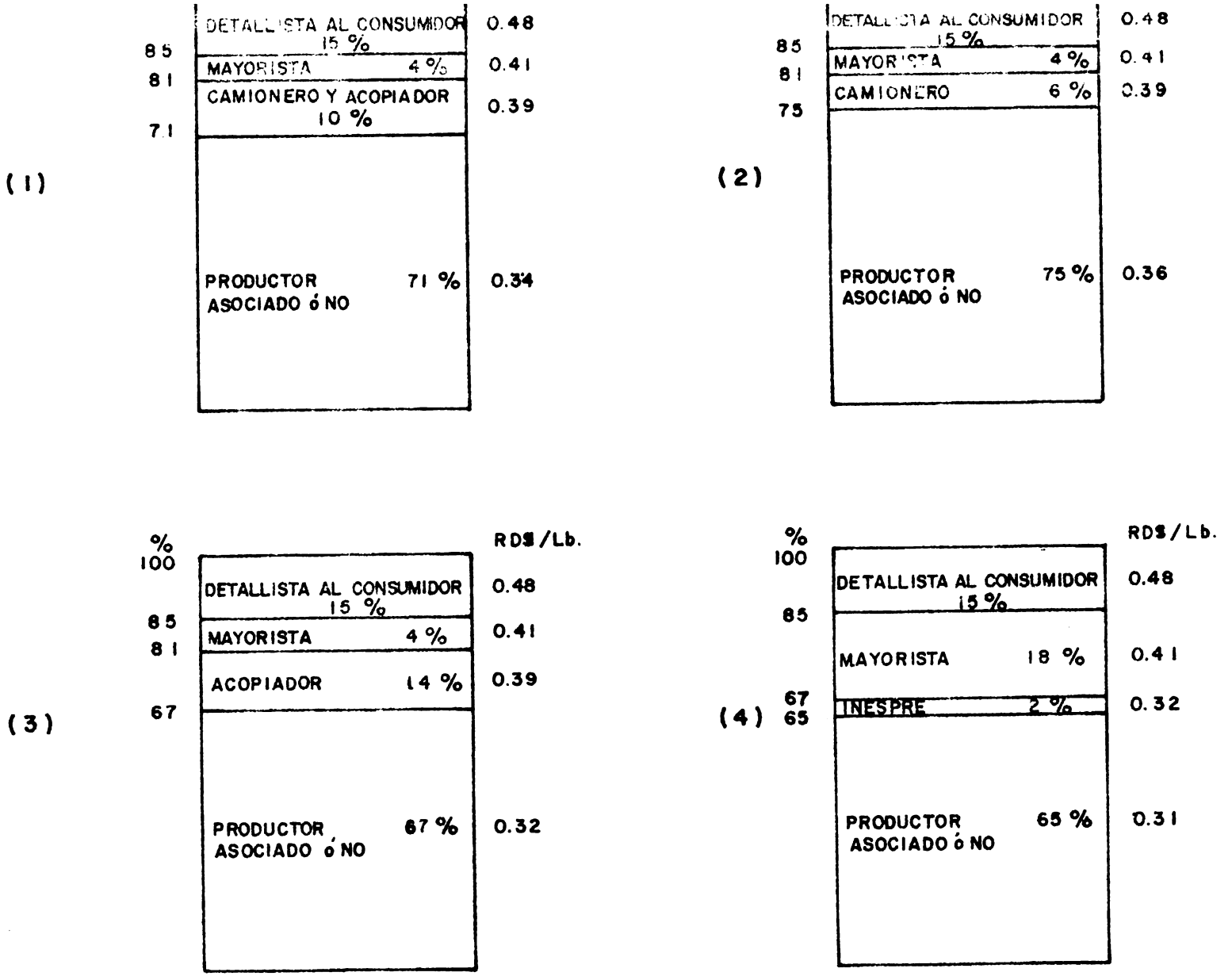


GRAFICO No. 7: MARGENES BRUTOS DE COMERCIALIZACION DE MARICHUELA POR A.

El márgen del productor alcanza el nivel más bajo (65%), cuando sus ventas son realizadas al INESPRE, cuyo precio de compra es inferior a los precios existentes en el mercado, y lograr una mayor participación (75%) cuando sus ventas son realizadas al camionero, quien ofrece mejor precio.

Tanto los productores asociados o no asociados, logran la misma participación en el precio, debido al desconocimiento de ciertos mecanismos del mercadeo, principalmente los precios existentes en los mercados.

X. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. La producción de habichuela roja ha sido deficitaria durante los últimos años, a excepción del año 1974, lo que ha traído como consecuencia la realización de importaciones para satisfacer la demanda nacional.

   Esta deficiencia en la oferta con respecto a la demanda está dada por las condiciones de producción: Explotación minifundista, bajas técnicas de cultivos, baja productividad, altos costos.

2. Los productores, sean estos aparceros, pequeños, medianos y grandes, dependen grandemente de los intermediarios. Esta dependencia está relacionada con la obtención de crédito con los mismos de una manera informal. Estando en la obligación de vender su producción al intermediario financista, a un precio inferior al existente en el mercado. En la mayoría de las ocasiones debe pagar además alta tasa de interés sobre el capital.

3. Aún existiendo un precio de sustentación de la habichuela fijado por INESPRE, muy pocos productores aprovechan dicho precio, en vista de que es inferior al ofrecido por los intermediarios. Los precios de sustentación de INESPRE en la mayoría de los casos son desconocidos por los

agricultores.

4. Las informaciones sobre los precios existentes en los diferentes mercados del país, (servicio de información de la SEA), no del todo son conocidos por el productor, siendo su fuente de información el camionero o el comprador a nivel de finca, por lo que los precios son distorcionados. Es importante aclarar que los agricultores asociados en su gran mayoría conocen el servicio de información de precios de la SEA.

5. El productor es un ente pasivo en la comercialización de la habichuela pues aunque el precio es fijado mediante un proceso de regateo, influye grandemente la decisión del comprador, quien además determina el grado de humedad (sin usar ningún aparato medidor de humedad) y la calidad del grano; de tal modo que el beneficiario es el comprador.

6. Es de vital importancia el mejoramiento del sistema de crédito ofrecido por las instituciones oficiales, de manera que éste sea recibido en el momento en que realmente es necesario, lo cual debilitaría en cierto modo el grado de dependencia del agricultor con el intermediario.

7. Hacer más eficiente el servicio de información de precios a nivel de mercado, que actualmente lleva a cabo la SEA.

8. Analizar la posibilidad de creación de centros de acopio en ciertas zonas de producción, las cuales ofrecerían los servicios de:

    8.1 Información de Precios en los Mercados

    8.2 Determinación de Humedad

    8.3 Venta de Insumos a bajos precios

    8.4 Pesado del Producto.

9. Es preciso aumentar la producción en base a la intensividad del grano.

10. Mejorar el sistema de distribución de semillas, de tal manera que sean beneficiados un mayor número de productores.

11. El mantenimiento de precios de sustentación por regiones, tomando en cuenta los costos reales de producción de dichas zonas, lo cual conduce a que los productores se sientan motivados a vender sus productos a INESPRE, quien a su vez lograría mantener un stock almacenado.

12. Es de gran necesidad, que las instituciones ligadas al agro, logren llegar a un acuerdo en el método a usar para recolectar y procesar las estadísticas, de manera que no existan variaciones tan grandes en datos de un mismo renglón dados por diferentes instituciones, lo que origina dudas en cuál confiar.

CUADRO No. 1

"ZONA DE PRODUCCION DE HABICHUELA Y LOS LUGARES QUE COMPRENDEN".

ZONAS	LUGARES DE PRODUCCION
NORTE	La Vega, Jarabacoa, Constanza, Juma, Bonao, Moca, Salcedo, Santiago, San José de las Matas y Jánico.
SUROESTE	San Juan de la Maguana, Padre Las Casas, Las Matas de Farfán, El Cercado, Elías Piña, Bánica y Hondo Valle.
CENTRAL	San José de Ocoa, Monte Plata, Yamasá, San Cristóbal, Bayaguana y Villa Altagracia.
NOROESTE	Valverde Mao, Villa Vasquez, Dajabón, Restauración y Monte Cristy.
ESTE	Higuey, San Rafael del Yuma, Hato Mayor, Sabana de la Mar.
NORDESTE	San Fco. de Macorís, Castillo, Nagua, Cotuí y Samaná.
SUR	Barahona, Neiba, Pedernales e Independencia.

CUADRO No. 2

"EPOCA DE SIEMBRA Y COSECHA POR ZONAS"

ZONAS	:	SIEMBRA			COSECHA		
Suroeste		Diciembre	-	Enero	Marzo	-	Abril
		Abril	-	Mayo	Julio	-	Agosto
		Agosto	-	Septiembre	Noviem.	-	Diciembre
Noroeste		Septiembre	-	Octubre	Diciem.	-	Enero
		Noviembre	-	Diciembre	Febrero	-	Marzo
		Abril	-	Mayo	Julio	-	Agosto
Central		Agosto	-	Septiembre	Noviemb.	-	Diciembre
		Noviembre	-	Diciembre	Febrero	-	Marzo
		Abril	-	Mayo	Julio	-	Agosto
Norte		Noviembre	-	Diciembre	Febrero	-	Marzo
		Marzo	-	Abril	Julio	-	Agosto
		Agosto	-	Septiembre	Noviemb.	-	Diciembre
Nordeste		Noviembre	-	Diciembre	Febrero	-	Marzo
		Septiembre	-		Diciembre		
Este		Noviembre	-	Diciembre	Febrero	-	Marzo
		Enero	-	Febrero	Abril	-	Mayo
Sur		Diciembre	-	Enero	Marzo	-	Abril
		Enero	-	Febrero	Abril	-	Mayo

CUADRO No. 3

SUPERFICIE SEMBRADA DE HABICHUELA ROJA A NIVEL REGIONAL

AÑO AGRICOLA 1975 - 1976 (1)

En Miles de Tareas

ZONAS							
Este	Nordeste	Norte (2)	Noroeste	Sur	Suroeste	Central	TOTAL
24	47	159	37	61	290	130	748

(1) Incluye dos épocas de siembra (Otoño y Primavera)
(2) No incluye las informaciones de Constanza.

FUENTE: Oficinas Regionales de Agricultura.

CUADRO No. 4

SUPERFICIE SEMBRADA DE HABICHUELA ROJA A NIVEL REGIONAL

AÑO AGRICOLA 1975 - 1976 (1)

En por Ciento

ZONAS							
Este	Nordeste	Norte (2)	Noroeste	Sur	Suroeste	Central	TOTAL
3.2	6.3	21.2	4.9	8.2	38.8	17.4	100

(1) Incluye dos épocas de siembra (Otoño y Primavera)
(2) No incluye informaciones de Constanza.

FUENTE: Oficinas Regionales de Agricultura.

CUADRO No. 5

SUPERFICIE SEMBRADA, PRODUCCION, RENDIMIENTO, IMPORTACION Y CONSUMO APARENTE DE FRIJO ROJO

AÑOS	SUPERFICIE SEMBRADA TARES	PRODUCCION qqs.	RENDIMIENTO qq/ta.	IMPORTACION qqs.	CONSUMO APARENTE qqs.	POBLACION (000)	CONSUMO APARENTE PER CAPITA
1968	477,000	443,205	0.93	89,658	532,863	3,941.0	0.135
1969	461.100	575,571	1.25	142,340	717,911	4,001.0	0.179
1970	381.600	553,587	1.45	121,321	674,908	4,061.9	0.166
1971	329,152	619,803	1.88	163,207	783,010	4,181.6	0.187
1972	524,700	664,058	1.27	92,705	756,763	4,304.9	0.175
1973	551,384	747,914	1.36	242,876	990,790	4,431.7	0.223
1974	516,093	670,921	1.30	45,509 *	716,430	4,562.3	0.157
1975	748,000	822,800	1.10	147,638	970,438	4,696.8	0.206

FUENTE: División de Estadística - SEA
Departamento Planificación - SEA
INESPRI

*Corresponde a pedidos realizado en 1973 y llegados al país en 1974 (Enero-Marzo).

CUADRO No. 6

CONSUMO DE HABICHUELA POR PERSONA SEGUN NIVELES DE INGRESOS

Estrato:	Nivel de Ingreso.- RD$	Población total.- %	Consumo por Persona.- (Lbs. diarias)
I	0. - 50.	49.86	0.072
II	50.1-100.	25.09	0.091
III	100.1-300.	18.87	0.088
IV	300.1- y más	6.18	0.104
		PROMEDIO	0.082

FUENTE: Diagnóstico y Estrategia del Desarrollo Agropecuario

DEPARTAMENTO PLANIFICACION (SEA)

CUADRO No. 7

GRADOS COMERCIALES PARA HABICHUELAS

			DEFECTOS					
GRANO	HUMEDAD	TOTAL	GRANOS DAÑADOS	GRANOS PARTIDOS	MATERIA TOTAL	EXTRAÑAS PIEDRAS	CLASES CONTRARIAS	CLASES MEZCLABLES Y GRANOS DESCOLORIDOS
No. 1	14 %	9 %	1 %	2 %	1 %	0.3 %	2 %	3 %
No. 2	14 %	15 %	2 %	3 %	2 %	0.6 %	3 %	5 %
No. 3	14 %	25 %	3 %	4 %	3 %	0.9 %	5 %	10 %

FUENTE: Instituto de Estabilización de Precios (INESPRE)

CUADRO NO. 8

PRECIOS SUSTENTACION DE LA HABICHUELA ROJA FIJADOS POR EL INESPRE

RD$

GRADO	FECHA			
	ENERO 1972 (50 Kgs.)	OCTUBRE 1973 (50 Kgs.)	FEBRERO 1974 (50 Kgs.)	NOVIEMBRE 1975 (60 Kgs.) *
1	12.50	18.00	20.00	42.00
2	11.50	17.00	18.50	40.00
3	10.50	16.00	16.50	-

FUENTE: Instituto de Estabilización de Precios (INESPRE)

* Precios Actuales a mayo 1976.

CUADRO No. 9

PRECIO AL POR MAYOR DE LA HABICHUELA ROJA EN LOS MERCADOS DE SANTO DOMINGO

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Enero	15.63	13.30	12.27	20.76	12.13	19.50	21.69	31.22	37.96
Febrero	19.89	11.32	16.17	19.51	11.81	19.95	21.00	29.97	38.20
Marzo	15.81	11.95	13.74	17.65	13.13	18.36	19.23	26.90	37.98
Abril	15.98	12.25	14.25	17.11	12.31	17.83	19.17	30.82	42.38 *
Mayo	18.75	11.75	17.62	18.75	11.46	20.86	22.80	35.21	
Junio	18.46	13.07	19.23	22.34	12.79	27.06	24.80	42.53	
Julio	18.25	15.97	18.22	18.74	15.49	25.31	23.23	53.99	
Agosto	14.26	18.87	15.32	18.07	18.31	21.79	22.06	48.62	
Septiembre	16.12	21.95	17.11	21.78	19.77	27.18	30.31	50.57	
Octubre	17.50	20.34	22.41	25.71	22.58	32.23	36.56	72.12	
Noviembre	19.47	17.41	20.98	16.42	18.77	37.03	29.26	37.64	
Diciembre	17.57	11.96	17.06	13.04	16.74	28.51	19.72	35.42	
Promedio	17.30	15.01	17.03	19.16	15.44	24.63	24.15	41.25	
Desv. Standard	1.74	3.76	2.95	3.24	3.73	6.00	5.31	13.08	
Coef. Variación	10 %	25 %	17.3 %	16.9 %	24.1 %	24.3 %	22 %	31.7 %	

FUENTE: División de Mercadeo
Depto. Economía Agropecuaria, SEA

* 29 Abril

CUADRO No. 10

PRECIO AL DETALLE DEL FRIJOL ROJO

EN LOS MERCADOS DE SANTO DOMINGO

MES	1972	1973	1974	1975	1976
Enero	0.19	0.23	0.27	0.30	0.44
Febrero	0.19	0.24	0.25	0.33	0.43
Marzo	0.18	0.24	0.24	0.32	0.42
Abril	0.17	0.26	0.23	0.33	0.45 *
Mayo	0.23	0.24	0.24	0.40	
Junio	0.17	0.28	0.27	0.46	
Julio	0.17	0.31	0.27	0.59	
Agosto	0.18	0.27	0.26	0.62	
Septiembre	0.20	0.28	0.31	0.67	
Octubre	0.25	0.39	0.35	0.80	
Noviembre	0.23	0.41	0.38	0.45	
Diciembre	0.20	0.33	0.30	0.46	
Promedio	0.20	0.29	0.28	0.48	
Desviación Típica	0.0267	0.0595	0.0462	0.1599	
Coeficiente Variac.	13.60 %	20.53 %	16.46 %	33.49 %	

* 29 de abril

FUENTE: División Mercadeo
Depto. Economía Agropecuaria, SEA

CUADRO No. 11

REGIMEN DE TENENCIA DE FINCAS DE HABICHUELAS EN LAS DIFERENTES REGIONES O ZONAS DEL PAIS

Región o Zona	Area Promedio Tareas	% Fincas 1-40 Tareas	% Fincas 50 Tareas
Norte	27.40	94.52	5.48
Suroeste	24.82	98.29	1.71
Central	17.95	96.44	3.56
Este	17.25	96.80	3.20
Sur	15.50	98.15	1.85
Noroeste	11.05	98.55	1.45
Nordeste	7.50	99.20	0.80

FUENTE: Documentos Básicos- SEA
Calculado por la División de Leguminosas de granos, (C E N I E C A) en base a los programas de Fomento - SEA.

CUADRO No. 12

COSTOS DE PRODUCCION Y RENDIMIENTOS POR TAREA DE LA HABICHUELA ROJA

Zonas y Lugares de Producción	Rendimientos /ta. qq.	Costos Producción RD$ / tarea
CENTRAL		
Baní (San José de Ocoa)	1.0	17.10
Villa Altagracia	1.0	17.25
San Cristóbal	1.5	20.50
Villa Mella	1.5	19.30
NORDESTE		
Salcedo	1.5	18.10
Cotuí	2.0	14.07
NOROESTE		
Santiago Rodríguez	1.5	11.80
Dajabón	1.5	11.40
SUR		
Jimaní	1.5	21.30
SUROESTE		
El Cercado	1.25	16.19
Hato del Padre	1.25	17.25
Bánica	1.25	17.94
ESTE		
San Rafael del Yuma	1.25	18.83
Higuey	1.00	15.56
Promedio	1.44	16.81
Máximo	2.00	20.50
Minimo	1.00	11.40

FUENTE: División Administración Rural,
Departamento de Economía Agropecuaria, SEA.

CUADRO No. 13

PRECIOS DE VENTA DE LA HABICHUELA ROJA AL MES DE ENERO DE 1976.-

*	Productor	RD$ 31.00	$32.00	$34.00	$36.00 /100 lb.
-	INESPRE	32.00			
-	Mayorista	41.00			
-	Acopiador				
-	Camionero	39.00			
-	Detallista	48.00			

* Precio recibido equivale al precio de compra de:

-	INESPRE compra a:	RD$ 31.00
-	Camionero compra a	36.00
-	Acopiador compra a	32.00

CUADRO NO. 14

COMPRAS Y VENTAS DE HABICHUELAS ROJA REALIZADA POR EL INESPRE

Durante 1975 a Marzo 1976

	1975		1976	
MESES	COMPRAS (qqs.)	VENTAS (qq)	COMPRAS (qq)	VENTAS (qq)
Enero		863.75		5,032.27
Febrero		-		3,778.31
Marzo		460.00		2,087.04
Abril		1,208.00		
Mayo		32.00		
Junio		350.00		
Julio		66.12		
Agosto		10,876.16		
Septiembre		16,183.56		
Octubre		1,987.73		
Noviembre		1,819.43		
Diciembre		2,102.78		
TOTAL	72,938.00	35,943.53 (a)	*31,967.17	10,897.62 (b)

FUENTE: INESPRE

a) Corresponde al año 1975
b) Abarca enero, febrero y marzo de 1976

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

Documento No.	
1	Servicio de Información de Precios y Mercados: Plan de Operaciones. SEA, División de Mercadeo. Septiembre 1975. 54 páginas.
2	MURRAY, G. F. Análisis del Flujo de Actividades: Una Metodología de Investigación para Sistemas de Producción y Mercadeo Agrícolas. SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Octubre 1975, 21 páginas.
3	Donde Reina la Escasez: Un Panorama Análitico del Sistema de Mercadeo Agrícola de la República Dominicana. (MURRAY, G., ALCANTARA, R., PRINCE, L.) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Octubre 1975. 28 páginas.
4	Encuesta de Entrada y Salida de Productos Agropecuarios a Santo Domingo SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Abril 1976. 37 páginas.
5	La Comercialización de Plátanos en la República Dominicana. (ALCANTARA, R., PRINCE L. y MURRAY, G.) SEA/IICa. Santo Domingo, R. D. Abril 1976. 165 páginas.
6	Diagnóstico del Mercadeo de la Papa en la República Dominicana (VASQUEZ, V., MENDOZA G. y COLABORADORES). SEA/IICA, Santo Domingo, R. D. Mayo 1976. 26 páginas.
7	Diagnóstico del Mercadeo de la Auyama y el Molondrón en la República Dominicana (VASQUEZ, V. MENDOZA, G. Y COLABORADORES) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Mayo 1976. 18 páginas.
8	Diagnóstico del Mercadeo del Ganado y la Carne de Res en la República Dominicana (DE LOS SANTOS, T., BURGOS, C. y MENDOZA, G.) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Mayo 1976. 37 páginas.
9	Diagnóstico del Mercadeo de la Leche en la República Dominicana (DE LOS SANTOS, T. BURGOS, C. y MENDOZA, G.). SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Junio 1976. 23 páginas.

Documento No.

10 Diagnóstico del Mercadeo de Huevos en la República Dominicana (UREÑA DE MARTINEZ, R. y MENDOZA, G.) SEA/IICA.
Santo Domingo, R. D. Junio 1976. 19 páginas.

11 Diagnóstico del Mercadeo del Pollo en la República Dominicana (DE LOS SANTOS, T., BURGOS, G. y MENDOZA, G.,) SEA/IICA.
Santo Domingo, R. D. Junio 1976. 21 páginas.

12 Diagnóstico del Mercadeo del Tomate en la
t República Dominicana (JIMENEZ F., VASQUEZ, V. y MENDOZA, G.) SEA/IICA,
Santo Domingo, R. D. Junio 1976. 20 páginas.

13 Diagnóstico del Mercadeo de Víveres (Yuca, Batata y Plátano) en la República Dominicana, SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Junio 1976.

14 Diagnóstico del Mercadeo del Arroz en la República Dominicana (HERNANDEZ, A., PLA D., y MORALES, H.) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Junio 1976. 81 páginas.

15 Encuesta de Entrada y Salida de Productos Agropecuarios a Santo Domingo, (Segunda Parte) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D.
Julio 1976. 93 páginas.

16 Diagnóstico del Mercadeo de la Naranja, la Piña y la Lechosa en República Dominicana (VASQUEZ, V. y MENDOZA, G.) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Julio 1976. 26 páginas.

17 Mercados Públicos en República Dominicana (ALCANTARA, R., LA GRA, J., y COLABORADORES) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D.
Julio 1976. 33 páginas.

18 Organizaciones Agropecuarias Activas en la República Dominicana, Marzo 1976, SEA/IICA
Santo Domingo, R. D. Julio 1976. 18 páginas.

19 Diagnóstico del Mercadeo del Ajo en la República Dominicana (PEREZ LUNA, F., VASQUEZ, V., NUÑEZ PEREYRA, C., PEREZ LABOURS y MENDOZA, G.) SEA/IICA.
Santo Domingo, R. D. Julio 1976. 14 páginas.

Documento No.

20	Diagnóstico del Mercadeo de Fertilizantes en la República Dominicana (HERNANDEZ, A., MENDOZA, L. y COLABORADORES). SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Julio 1976. 19 páginas.
21	Diagnóstico del Mercadeo de la Cebolla en la República Dominicana (PEREZ LUNA, F., VASQUEZ, V. y MENDOZA, G.) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Julio 1976. 35 páginas.
22	Diagnóstico del Mercadeo de Habichuelas en la República Dominicana (HERNANDEZ, A., MORALES,A. y COLABORADORES) SEA/IICA. Santi Domingo, R. D. Julio, 1976. 38 páginas.