

42076

121



Centro Internacional de Agricultura Tropical



PROGRAMA FRIJOL PARA LA
 ZONA ANDINA
 Convenio CIAT/IICA
 Apartado 14-0185
 Lima 14, PERU.



CENTRO DE DOCUMENTACION

Cusco, Mayo 1989

CIAT-INIAA

Documento de Trabajo No. 3

SONDEO SOBRE LA COMERCIALIZACION DEL FRIJOL EN CUSCO

Vidal Ortiz (1)
 Adrian Maitre (2)

Este documento de trabajo tiene 3 objetivos: (i) Facilitar el estudio economico sobre la comercializacion de frijol en Cusco, (ii) buscar elementos y criterios de juicio para dirigir la produccion de frijol en Cusco, asi como el mejoramiento, y (iii) evaluar el grado de aceptacion de dos nuevas variedades por parte de los comerciantes.

Se trata de lograr estos objetivos con la presentacion de un pequeno sondeo* que se llevo a cabo en el importante mercado de la Avenida Ejercito y, ademas se utilizan algunos datos obtenidos en el diagnostico sobre produccion, consumo y mercadeo de frijol en Cusco (a nivel de agricultor)

(* Este pequeno sondeo se realizo el 20 de Mayo de 1989. Se utilizaron encuestas informales con 10 comerciantes. Adicionalmente se presentaron muestras de las dos nuevas variedades en cuestion.

- (1) Coordinador de Leguminosas de Grano, INIAA-Cusco
- (2) Antropologo, Programa de Frijol, CIAT-Cusco

1. El destino de la producción de frijol en Cusco (a nivel de agricultor) es la venta, no el autoconsumo; el 80% de los agricultores venden entre el 50% y el 100% de su producción, el 60% de los agricultores venden entre el 80% y el 100% de su producción (solamente en la provincia de La Convención encontramos el autoconsumo de frijol en mayor escala: El 45% de los agricultores de esta zona utilizan la producción en su totalidad para el autoconsumo).

Fero no solamente los agricultores prefieren la venta del frijol, frente al autoconsumo, sino que también se debe considerar Cusco como zona exportadora de frijol. Veamos algunos detalles en cuanto a color, tamaño y forma del grano; precios y destinos de la comercialización.

2. En el mercado de Cusco tienen preferencia frijoles con granos de un solo color. En primer lugar se venden frijoles amarillos, seguidos por los blancos y rojos. Eso se manifiesta en las respuestas dadas por los productores frente a la pregunta: "Que color de grano prefieren los comerciantes?"

	%
Amarillo	70
Blanco	45
Rojo	10
Otros	5
Sin preferencia	5

	135*

N = 168

(*) El total superior al 100% se debe a la posibilidad de indicar más de un color.

Los comerciantes indican el mismo orden y lo mantienen con una diferencia de precios. El frijol amarillo consigue actualmente un precio entre 1300 y 1500 Intis por kilo (precio de compra del comerciante de Cusco), mientras que los blancos y los rojos obtienen un precio menor (con una diferencia entre 100 y 200 Intis).

3. Los comerciantes aceptan una variabilidad bastante amplia en cuanto a tamaño y forma del grano dentro de los frijoles amarillos. Dentro de los blancos, en cambio, se distinguen dos tipos de grano: Los "Caballeros" y los "Fanamitos" (medianos los primeros, pequeños estos últimos); dentro de los rojos hay preferencia por los tipos "Red Kidney".

4. Existe una cierta presión del mercado en cuanto a uniformidad y buen estado del producto. La uniformidad se refiere, sin embargo, a los granos de un solo lote de producción, no a la aceptación de un solo tipo de grano en el mercado. Estos requerimientos de los comerciantes se manifiestan en el

siguiente dato obtenido como respuesta de los agricultores a la pregunta: "Ud. selecciona el grano antes de vender?"

	%
SI	82
NO	18

	100

N = 168

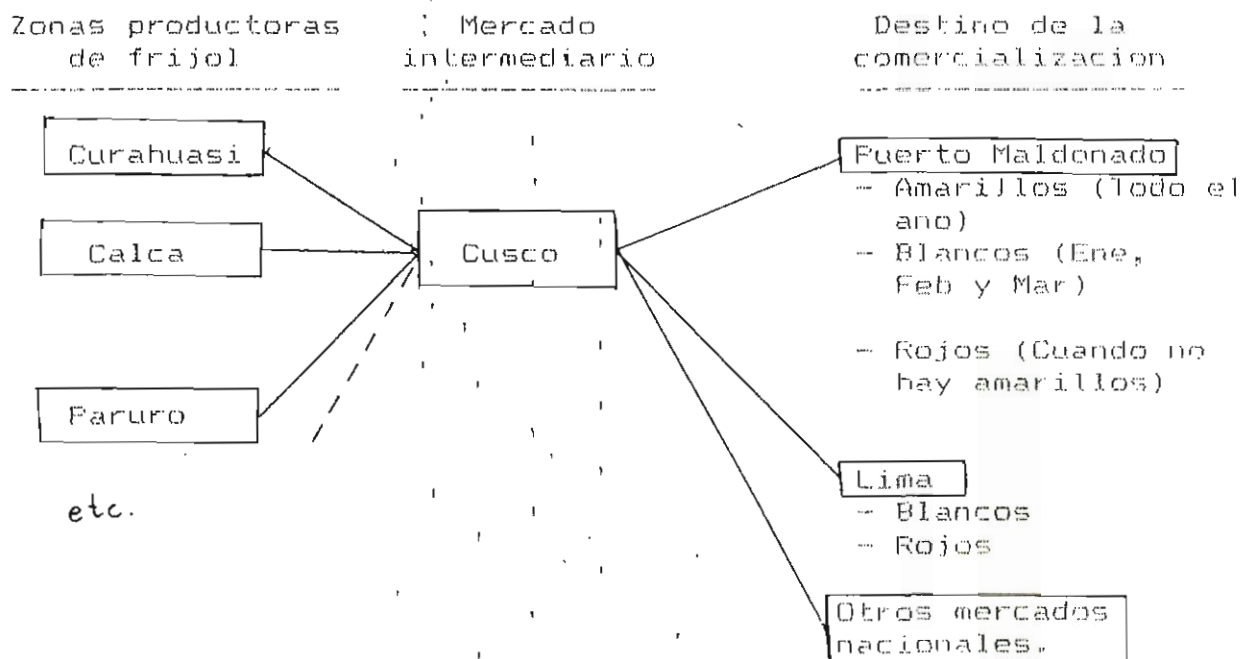
5. Los comerciantes de Cusco compran frijol de las siguientes zonas productoras en los alrededores de Cusco: Andahuaylas (Apurimac), Abancay (Apurimac), Curahuasi (Apurimac), Mollepata (Cusco), Limatambo (Cusco), Paruro (Cusco), Acomayo (Cusco), Calca (Cusco), Urubamba (Cusco) y otros.

6. Cuales son los destinos de la comercializacion del frijol cusqueno? Una parte de la produccion se utiliza dentro del mismo departamento de Cusco, pero como hemos mencionado, esta utilizacion tiene mucho menos importancia que la exportacion a otros lugares. Uno de estos lugares es Puerto Maldonado (Departamento Madre de Dios - Selva Peruana). El consumo de frijol es mas difundido en esta zona que en Cusco, un plato tipico de esta zona es la frijolada con su arroz, como el frijol mas conocido de la selva es el "Huascar Poroto" de color amarillo, tiene mejor mercado el frijol amarillo de Cusco. Segun una comerciante el frijol amarillo tiene ventajas culinarias en la selva, lo que incluye la posibilidad de conservarlo mas tiempo una vez cocinado. Pero tambien se venden los frijoles blancos y los rojos.

Otro mercado importante para el frijol producido en Cusco es Lima, ahi se vende frijoles blancos y rojos. A parte del frijol blanco tipo "Caballero" tienen buena demanda los "Panamitos". Sin embargo, existe un inconveniente para el "Panamito" Serrano en el mercado limeno, debido a pequenas diferencias en la coloracion frente al "Panamito" producido en la costa, se prefiere este ultimo. Los frijoles rojos que se llevan a Lima son mayormente del tipo "Red Kidney".

Tambien hay mercados para el frijol cusqueno en Tacna, Arequipa y otros sitios, pero hasta la fecha se conoce muy poco sobre el flujo del producto a este lugares.

El siguiente grafico resume la informacion sobre la comercializacion del frijol en Cusco.



7. Según los agricultores las épocas importantes de la comercialización son: Junio - Agosto (después de la cosecha) y por otro lado Enero - Marzo, cuando se presenta escasez del producto. Eso coincide con las observaciones de los comerciantes quienes prefieren comprar el frijol después de la cosecha y venderlo en Enero - Marzo aprovechando así la ligera alza de precios por la escasez del frijol. Los productores no pueden seguir fácilmente esta estrategia (o sea vender el producto en Enero - Marzo) por la necesidad de obtener ingresos inmediatamente después de la cosecha.

8. Aparentemente el mercado de frijol en Cusco ha crecido durante los últimos años, la situación este año ha sido bien dinámica: en Septiembre y Octubre muchos agricultores han pedido semilla del proyecto y ahora en Marzo los compradores directos están buscando frijoles en todos lados*. El frijol tiene buen precio y buena demanda. Sería eso coyuntural o se trata de una tendencia a más largo plazo?

9. Durante el sondeo en el mercado de la Avenida Ejército se presentaron muestras de dos nuevas variedades: el "Blanco Salkantay" (grano blanco) y la "ZAV 83099" (grano amarillo).

(*) Los agricultores no encuentran muchas dificultades en la venta de su producto, como lo demuestra el siguiente cuadro:
Se comercializa el frijol con facilidad?

	%	N = 168
SI	79	
A VECES DIFICIL	17	
NO	4	

10. Conclusion.-

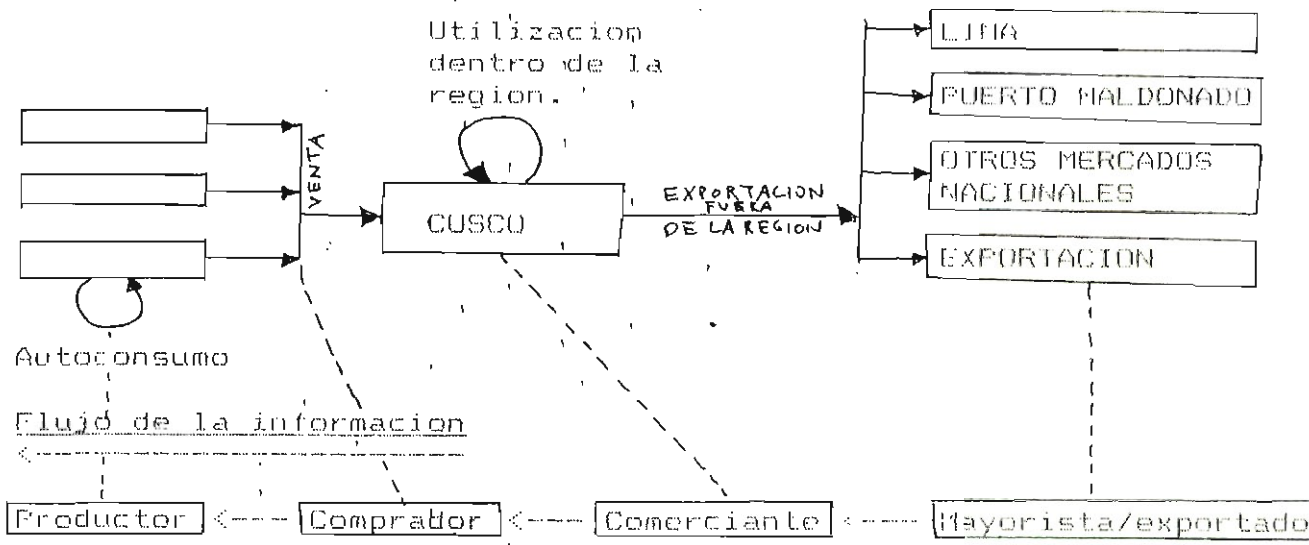
- a. El frijol cusqueno tiene canales de comercializacion bien definidos, se destacan Fuerto Maldonado y Lima. En Puerto Maldonado se venden frijoles amarillos durante todo el ano, los precios son buenos e incluso se vende mercaderia de segunda. Pero por otro lado, este mercado tendria sus limites de absorcion: No conocemos su demanda potencial. Lima es mas exigente en cuanto a la calidad del producto, por lo tanto seria interesante buscar "Panamitos" que si pueden competir plenamente con los producidos en la costa, por otro lado Lima tiene una capacidad de absorcion mucho mas grande que Fuerto Maldonado. Un estudio economico sobre la comercializacion podria relacionar canales de comercializacion (Fuerto Maldonado, Lima, Tacna, Arequipa, Puno y otros) con el volumen actual de comercializacion y la capacidad de absorcion, todo eso especificado por color y tipo de grano.
- b. Actualmente, y a pesar de la dinamica del mercado de frijol, el flujo de informacion entre productores, intermediarios, mayoristas y exportadores no es bien desarrollado. Los agricultores a veces preguntan sobre preferencia y precio de tipos de granos, los comerciantes no siempre conocen bien las zonas productoras de frijol en Cusco. Si Cusco quiere aprovechar plenamente de su ventaja comparativa y desarrollar su potencial de exportacion fuera de la region, seria muy util mejorar este flujo de informacion. Ya hemos mencionado el caso de los "Panamitos". Por pequenas diferencias de coloracion frente al "Panamito" producido en la costa, se tiene en poco el "Panamito" serrano. Pero los productores en Cusco no conocen los criterios de los mayoristas en Lima para asi dirigir su produccion adecuadamente. O no podria volverse Cusco, en un futuro en una zona exportadora de frijol arbustivo con grano negro, apto para exportacion fuera del pais? Con este planteamiento solamente queremos provocar el pensamiento del lector.
- c. El autoconsumo de frijol en Cusco y la utilizacion del cultivo dentro del departamento no tienen realmente mucha importancia actualmente, pero el proyecto tambien quiere fomentar el consumo de frijol en Cusco, La Convencion se destaca como zona propicia para dirigir esfuerzos en este sentido. Pero por otro lado, poco se conoce sobre el consumo de frijol en la misma ciudad de Cusco.
- d. Un estudio economico sobre la comercializacion de frijol en Cusco (tal vez ampliado por el aspecto "utilizacion dentro de la region") podria concretar y cuantificar los aspectos ya conocidos y descubrir otros de igual importancia. Queremos terminar el informe con un grafico que indica las posibles lineas de investigacion.

Flujo del producto

Zonas productoras de frijol

Mercado Intermediario

Destino de la Comercialización



Aquí no tratamos de las características agronómicas de las dos variedades, solamente quisimos saber algo sobre la posible aceptación de ellas por los comerciantes de Cusco.

ZAV 83099: Inicialmente casi todos los comerciantes la percibieron como "frijol amarillo" de la zona. Pero una vez confrontados con la verdad ellos si pudieron distinguirla de los granos típicos de frijol amarillo (por diferencias en la coloración y forma). Sin embargo, ellos observaron que la ZAV se vendería fácilmente como frijol amarillo. Lo que aun falta es una prueba de cocción y sabor, no solo en Cusco (sierra), sino también en Fuerte Maldonado (Selva) para conocer estos aspectos importantes para el consumidor.

BLANCO SALKANTAY: Igual sucedió con el nuevo frijol blanco, los comerciantes lo percibieron como "Caballero" el blanco mediano de la zona. En este caso se conocen las características de cocción y sabor porque el Blanco Salkantay ya ha sido entregado como alternativa al "Caballero".

En suma, los comentarios de los comerciantes sobre la ZAV y el Blanco Salkantay son buena noticia para los productores e investigadores.

Además, ambas variedades mejoradas se presentan con mayor uniformidad de granos, de tal manera que satisfacen un requerimiento del mercado.

Ventajas comerciales,	Implicación para el agricultor
- Los comerciantes aceptan la ZAV como frijol amarillo y el Blanco Salkantay como Caballero.	- Las dos variedades tienen mercado. - Se pueden mezclar con granos típicos de la zona para su venta.
- ZAV y Blanco Salkantay cumplen el requerimiento de uniformidad.	- Se puede vender ZAV y/o B.S puros para obtener un mejor precio o una venta fácil.