

**CONJOINT ANALYSIS: CARACTERIZACION SOCIO-ECONOMICA DE LOS  
CONGLOMERADOS DE AGRICULTORES DE LA ZONA DARIEN-RESTREPO EN LAS  
EVALUACIONES VERDE Y SECO****Jairo Castaño  
Marzo de 1990**

Como parte del trabajo correspondiente al Conjoint Analysis de identificación de importancias o pesos de los diferentes atributos de 15 variedades de frijol obtenidas de las evaluaciones de preferencia que hicieron los agricultores de tres regiones de Colombia, se procedió a agrupar los agricultores de cada región en grupos afines de opinión.

En este documento se discute el cuadro 1 anexo al final que reúne los perfiles socio-económicos de cada uno de los conglomerados hallados, para las diferentes evaluaciones realizadas durante los ensayos. Primeramente, se analiza los conglomerados de la evaluación en verde, seguidamente los conglomerados de los agricultores de la evaluación en seco que previamente fueron evaluados en verde, y por último, los conglomerados de todos los agricultores evaluados en seco, así hayan o no hayan sido evaluados previamente en verde.

**ANALISIS SOCIO-ECONOMICO DE LOS CONGLOMERADOS CONFORMADOS POR LOS  
30 AGRICULTORES DE DARIEN-RESTREPO, EVALUADOS EN VERDE**Cluster 1:

Conformado por agricultores con fincas de 3.8 ha promedio: 86% propia, 5% arrendada y 9% en compañía. El área cultivada alcanza el 95%. Presentan cierto nivel económico, comparativamente hablando, buena experiencia como cultivadores de frijol, y la importancia del frijol es intermedia entre las 3 ó 4 actividades restantes de las fincas. Siembran 10.6 @ al año de frijol y mercadean el 80% de la cosecha y consumen el 5%. Tienen mentalidad negociadora y buen acceso al mercado, pero reciben poca asistencia y/o crédito. No reportan muchos problemas en sus cultivos y el uso de venenos es el promedio observado en la región.

Cluster 2:

Agrupación de los agricultores veteranos en mercadeo de frijol y los más interesados en este cultivo (78% sobre las 4 ó 5 actividades restantes de la finca). Siembran 13.9@ frijol/año y tienen altas expectativas acerca del rendimiento de este cultivo. Sus fincas son medianamente grandes (7.2 ha) con el 89% del área propia y el 11% en compañía. Del total el 70% es cultivada, ésta última comparativamente baja. De la cosecha mercadean el 70% y consumen el 4%. El ingreso de otras fuentes diferentes a la finca lo

BIBLIOTECA  
119681

aportan entre 1 ó 2 personas. Consultan asistencia técnica y/o créditos y su cultivo de frijol no les ofrece mayor problema.

### Cluster 3:

Constituida por agricultores de escasos recursos y poco frijoleros. Son de poca experiencia y siembran en promedio 1@/año de frijol, cultivo que promedia el última lugar de importancia entre sus 2 ó 3 restantes actividades. De las 5.2 ha. promedia que trabajan, el 80% les pertenecen y trabajan en compañía el 17% restante, con cultivos que cubren un 88% de su área. Sus expectativas de lo que es un buen rendimiento de frijol son más bien bajas y de la cosecha nada destinan al mercado y todo lo consumen. A pesar que se identifican con la actitud del negociante progresivo tienen mal acceso al mercado. El ingreso fuera de la finca no es importante. Reportan problemas en su cultivo pero usan pocos venenos.

### Cluster 4:

Son pequeños agricultores (1.9 ha) de no mucha experiencia que además de la finca reciben ingresos de 1 ó 2 personas empleadas. Siembran 2.19@ de frijol al año y el 95% de su cosecha va al mercado y el 4% a consumo. Son propietarios de un 88% del área y arrendatarios del 12% restante. Del área total, cultivan 98% de ella. El frijol es más importante que 2 de los 3 cultivos ó actividades restantes de la finca. No se caracterizan por tener una actitud activa como negociantes. Presentan algunos problemas en su cultivo y el uso de venenos es frecuente.

## **ANALISIS SOCIO-ECONOMICO DE LOS CONGLOMERADOS CONFORMADOS POR LOS 30 AGRICULTORES DE DARIEN-RESTREPO, EVALUADOS EN SECO**

### Cluster 1:

Lo conforman pequeños agricultores (3.6 ha. promedio por finca), propietarios de un 91% de su tierra y arrendatarios de un 8%. El 84% del área es cultivada y el frijol es el renglón más importante sobre el 68% de los 2 ó 3 renglones restantes. Siembran 6.8 @ de frijol al año, consumen 6% y mercadean 78% de la cosecha. Tienen altas expectativas de lo que es un buen rendimiento, pero no se caracterizan por tener actitud de negociantes. El ingreso de la finca es más importante que el externo. Presentan ciertos problemas en su cultivo pero comparativamente aplican pocos venenos. Al menos consultan 1 entidad para asistencia técnica ó crédito.

### Cluster 2:

Presentaron la mayor área promedio por finca (7.34 ha) y fueron

de los más cultivadores (90% del área en cultivos), 90% área propia y 9% área en compañía. A pesar de que comparativamente tienen buena siembra anual en frijol (15.5@), no consideraron muy importante este cultivo (35% de importancia) con relación a las 3-4 actividades restantes de la finca. La finca aporta el ingreso más importante. Al mercado destinan el 57% de la cosecha (el más bajo de los clusters) y al consumo el 29%; sus expectativas del rendimiento son las menos exigentes y su acceso al mercado es el más bajo. Por otro lado, sus recursos son medianos y son los menos experimentados. Al menos consultan 1 entidad para asistencia técnica ó crédito.

#### Cluster 3:

Son pequeños agricultores (3.4 ha), más experimentados, que destinan la mayoría de su cosecha al mercado (96%) al cual tienen muy buen acceso. Tienen 75% del área propia y 25% en compañía, pero cultivada el 95%, y con siembras de sólo 5.4@ frijol/año; presentan problemas en sus cultivos y utilizan gran cantidad de plaguicidas. El frijol es más importante que 3 de los 4 cultivos restantes de la finca. Son en promedio de bajos recursos económicos y no consultan entidades de asistencia técnica ó de crédito. Presentan problemas en su cultivo y utilizan gran cantidad de venenos.

#### Cluster 4:

Son los agricultores más económicamente estables y para quienes el frijol ocupa un puesto intermedio en relación a los 4-5 restantes cultivos. Siembran 16.3 @ en frijol/año (la más alta observada). Las fincas promedian en 4.9 ha, 88% cultivadas y propietarios del 82% del área, 3% arrendada y 14% en compañía. De la cosecha, mercadean el 66% y consumen el 6%. No tienen mucha experiencia en mercado pero tienen buen acceso a él. Reportan pocos problemas en el cultivo y consultan en promedio una entidad para asistencia técnica ó crédito.

### **ANALISIS SOCIO-ECONOMICO DE LOS CONGLOMERADOS CONFORMADOS POR LOS 61 AGRICULTORES DE DARIEN-RESTREPO, EVALUADOS EN SECO**

#### Cluster 1:

Conformado por los agricultores de 5 ha. promedio en sus fincas y con altas expectativas del rendimiento a obtener. Cultivan el 90% de la finca. Siembra 7.5@ frijol/año y el frijol tiene una importancia del 68% sobre los 4 cultivos restantes. El 82% del área es propia, el 9% es en arriendo y 8% en compañía. De la cosecha, mercadean el 80% del frijol y consumen el 6%. El ingreso de la finca es más importante que el de afuera y son los agricultores menos económicamente estables. Tienen regular acceso al mercado y baja experiencia. Aunque con pocos problemas

en su cultivo, el índice de plaguicidas aplicados es medianamente alto. Tienen pocos vínculos con entidades de asistencia o cooperativas.

#### Cluster 2:

En este cluster están incluidos los de mayor área, 10.3 ha. promedio/finca, con un 85% del área cultivada. Las tierras son en 85% propias, 8% en arriendo y 6% en compañía. Siembran más frijol que los otros grupos (10.6@/año) pero no dan tanta importancia al frijol (50%) en comparación a los 3 ó 4 cultivos restantes. Tienen poca experiencia y pocos recursos económicos. De la cosecha mercadean el 70% y consumen el 19%. Tienen bajas expectativas acerca del rendimiento de frijol. No reportan problemas en su cultivo y fumigan menos que los demás. Tienen una actitud frente al negocio del frijol más bien pasiva. En promedio dos miembros de la familia trabajan fuera. Consultan en promedio una entidad, ya sea de crédito o de asistencia técnica.

#### Cluster 3:

Conformado por los agricultores que le dan cierta importancia al frijol (60%) entre 4 ó 5 cultivos. Siembran 8.4@ frijol/año en un área promedio de 7.5 ha/finca. Destinan la mitad de su cosecha (54%) al mercado, y al consumo el 16%. Su acceso al mercado es el más difícil de todos los grupos, sin embargo su actitud es de negociante. El ingreso de la finca es más importante que el de otras fuentes. Son propietarios del 88% de la tierra en que trabajan, arriendan el 1% y 10% es en compañía. Cultivan el 80% del área. No poseen mayor experiencia y no reportan muchos problemas en su cultivo.

#### Cluster 4:

Son propietarios en su mayoría (95% del área), por lo regular no arriendan pero un 4% lo hace en compañía. Están entre los de mayor área promedio por finca (9.6 ha) y cultivan el 83% de ella. El frijol es menor importante que los 4 (en promedio) restantes renglones de las fincas y el ingreso, de otras fuentes diferentes al de la finca, sobresale. Presentan indicios de poseer recursos económicos. Siembran sólo 1.5@ de frijol al año, pero destinan el 90% de lo cosechado al mercado y el 3% al consumo. Son los más experimentados en mercadeo de frijol y tienen buen acceso a él; presentan cierto grado de problemas en su cultivo y aplican buen número de venenos al frijol.

CUADRO 1. Caracterización Socio-económica de los agricultores de Darien-  
Restrepo

FUENTE -NUMERO DE AGRICULTORES CLUSTER	SECO (30)				VERDE (30)				SECO (60)			
	(12) C1	(7) C2	(4) C3	(7) C4	(13) C1	(9) C2	(3) C3	(5) C4	(25) C1	(12) C2	(20) C3	(3) C4
Siembra a	6.8	15.5	5.4	16.3	10.6	13.9	1	2.19	7.5	10.6	8.4	1.5
Ingreso fuera (ptos persona fuera trabaje)	1.16	1	2	1.57	1.2	1.6	0.3	1.6	1.5	1.9	1.6	2.3
Renglones ademas del frijol	3.3	3.2	3.5	4.4	3.5	4.4	2.3	3	3.5	3.3	4.3	4
Importancia del frjol %	0.68	0.35	0.77	0.54	0.53	0.78	0.11	0.62	0.68	0.5	0.6	0.4
Indice rendimiento a/a (malo+bueno) 2	20.9	14.6	15.7	17.5	17.0	19.3	16.1	18.7	17.6	15.3	15.7	16.6
Indice plaguicidas (# venenos + max. aplic)	5.3	5.7	9.5	6.5	6	6.3	3.3	8.6	5.4	5.1	5.6	6.3
Abono y riego (max 14)	6.4	2.8	7.2	9.7	7.8	5.5	2	7.2	6.3	3	8.3	6.3
Indice mercado (mercado) cosecha	0.78	0.57	0.96	0.66	0.8	0.7	0	0.95	0.8	0.7	0.59	0.9
Indice consumo	0.06	0.29	0.01	0.06	0.05	0.04	1	0.04	0.06	0.19	0.16	0.03
Experiencia (max 2)	1.3	1.14	2	1.14	1.5	1.5	0.6	0.8	1.3	1	1.1	2
Acceso bueno al mercado (max 14)	6.6	5.8	9	7.7	7.9	6.7	4.6	6.6	6.8	7	6.3	9
Entidad(asistencia,max 3)	0.9	1.14	0	1	0.5	1.3	1	0.8	0.8	1	1.1	1
Area total (ha)	3.66	7.34	3.37	4.87	3.8	7.2	5.2	1.9	4.97	10.3	7.5	9.6
% cultivo	0.84	0.90	0.95	0.88	0.95	0.7	0.88	0.98	0.9	0.85	0.8	0.83
% propia	0.91	0.90	0.75	0.82	0.86	0.89	0.83	0.88	0.82	0.85	0.88	0.95
% arriendo	0.08	.	.	0.03	0.05	.	.	0.12	0.09	0.08	0.01	.
% compañia	.	0.09	0.25	0.14	0.09	0.11	0.17	.	0.08	0.06	0.10	0.04
% alquila a otros	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
Riqueza (max 25)	6	6	4	6.4	6.92	5.8	4.6	6	6.4	6.9	7.2	10.6
Problema (max -32)	-2.8	-2.8	-3	-1.7	-2.5	-2	-3.3	-3.2	-2.5	-2.6	-2.6	-3.3
Actitud negoc (max 28)	13.6	17	15.7	18.7	16.7	15.7	17	13.8	15.4	15.1	17.6	17