



ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DEL QUESO EN EL DEPARTA
MENTO DEL MAGDALENA

ALFONSO CABARCAS URIBE
EUGENIO PÉREZ BOSSIO

CORPORACIÓN EDUCATIVA MAYOR DEL DESARROLLO SIMÓN BOLÍVAR
FACULTAD ECONOMÍA

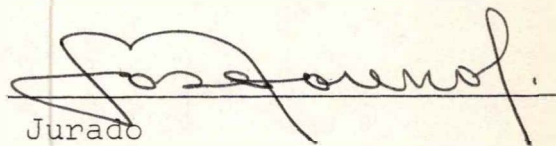
Barranquilla, Noviembre de 1988

NOTA DE ACEPTACION

MERITORIA



Presidente del Jurado



Jurado

Jurado.

Barranquilla,

AGRADECIMIENTOS

Los Autores expresan sus agradecimientos en forma especial:

Al Dr. EUGENIO BOLIVAR, quien con su orientación nos dió un apoyo permanente, dándole al presente trabajo un carácter más investigativo y científico.

A los Profesores JOSE MORENO CUELLO y RAFAEL AMADO, por sus orientaciones y consejos permanentes durante el desarrollo del presente trabajo.

Al Sr. ANCIZAR OROZCO y MIGUEL URIBE, propietarios de las Queseras Manizales y la Unión, por facilitar las informaciones que estuvieron a su alcance.

Al Dr. EDILBERTO ALFARO, que nos guió y brindó su orientación profesional, la cual permitió la culminación del mismo.

DEDICATORIA

A mi madre Gilma, quién siempre se preocupó por verme culminar algún día y con su gran sacrificio, logró dar me esta educación, guiándome con sus principios inflexibles.

A mi tía Candelaria de quien siempre he tenido un permanente apoyo y a todos mis familiares quienes vieron culminar felizmente mis estudios.

A todos ellos les dedico el éxito obtenido.

EUGENIO



DEDICATORIA

Dedico el presente estudio a mi Abuela MARIA MERCEDES, quien esperó incansablemente la culminación de mis estudios, dándome ánimo a cada instante e inspirando la gran confianza que siento hoy día.

A mi madre OLGA, quien con su amor de madre esperó que culminara mis estudios dándome siempre apoyo.

A MIGUEL, mi tío, quien no dejó de brindarme la mano en cada momento, a él le dedico este trabajo en gratitud por el estímulo permanente, y a todos mis familiares quienes de una u otra forma participaron en el triunfo que hoy obtengo entre ellos a María del Socorro, Olga Esther, Luis Eduardo, Dora Fany, Amalia Mercedes, Ana Julia, Lucy Regina y Marco Fidel.

ALFONSO RAFAEL

TABLA DE CONTENIDO

	PAG.
0. INTRODUCCION	I
0.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	I
0.2. OBJETIVOS	IV
0.2.1. Objetivo General	IV
0.2.2. Objetivos específicos.	IV
0.3. IMPORTANCIA DEL TEMA	V
0.3.1. Teórica.	V
0.3.2. Práctica	V
0.4. DELIMITACIONES	VI
0.4.1. De contenido	VI
0.4.2. Espacial.	VII
0.4.3. Temporal.	VII
0.5. METODOLOGIA	VIII
0.5.1. Tipo de estudio.	VIII

0.5.2.	Método	VIII
0.5.3.	Técnicas	IX
0.5.3.1.	Técnicas estadísticas	IX
0.5.3.2.	Técnicas contables	IX
0.5.3.3.	Técnica documental.	IX
0.5.4.	Justificación de las Técnicas.	X
0.5.5.	Instrumentos de trabajo.	XI
0.5.6.	Diseño de la muestra	XI
0.6.	MARCO DE REFERENCIA	XVI
0.6.1.	Marco Teórico	XVI
0.6.2.	Marco Histórico.	XXI
0.6.3.	Marco Geográfico.	XXV
0.6.4.	Marco conceptual	XXX
1.	ASPECTOS GENERALES DE LA PRODUCCION DEL QUESO.	34
1.1.	Generalidades del Queso.	34
1.1.1.	Características del queso.	39
1.2.	Descripción de las áreas objeto de estudio.	41

1.2.1.	Localización del Municipio de Ariguaní.	41
1.2.2.	Localización del Municipio de Chivolo.	41
1.2.3.	Localización del Municipio de Fundación.	44
1.2.4.	Localización del Municipio de Guamal.	44
1.2.5.	Localización del Municipio de El Piñón.	47
1.2.6.	Localización del Municipio de Pivijay.	47
1.2.7.	Localización del Municipio de Plato.	50
1.2.8.	Localización del Municipio de Santa Ana.	51

1.2.9.	Localización del Municipio de Salamina.	51
1.3.	Producción del queso en el Departamento del Magdalena.	51
1.3.1.	Tecnificación de la producción.	60
1.3.2.	Volumenes de producción según el periodo de estacionalidad.	68
1.3.2.1.	Volumenes de producción en el municipio de Chivolo.	77
1.3.2.2.	Volumenes de producción en el municipio del El Piñón.	82
1.3.2.3.	Volumen de producción en el municipio de Fundación.	84
1.3.2.4.	Volumen de producción en el municipio de Guamal.	86

1.3.2.5.	Volumen de producción en el municipio de Pivijay.	92
1.3.2.6.	Volumen de producción en el municipio de Plato.	95
1.3.2.7.	Volumen de producción en el municipio de Salamina.	97
1.3.2.8.	Volumen de producción en el municipio de Santa Ana.	102
1.3.3.	Tipos de quesos fabricados.	104
1.3.4.	Almacenamiento en la Finca.	107
1.3.5.	Mano de obra utilizada.	108
1.3.6.	Costo de producción por Fincas	109
1.3.7.	Capital utilizado.	155
1.3.7.1.	Rentabilidad sobre el capital.	156

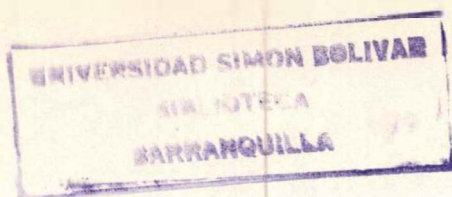


2.	COMERCIALIZACION DEL QUESO.	160
2.1.	Estructura del mercado.	162
2.1.1.	Mercado regional de Ariguaní	163
2.1.2.	Mercado regional de Fundación.	168
2.1.3.	Mercado regional de Plato.	175
2.1.4.	Mercado regional de Salamina.	184
2.2.	Mecanismos de comercialización	188
2.2.1.	Canales de comercialización.	188
2.2.2.	Análisis de los canales y flujo de producción a nivel regional.	228
2.2.3.	Volumenes comercializados del queso.	241

2.2.4.	Margenes de comercialización.	243
2.3.	Problemas que inciden en la formación del precio del queso.	261
2.4.	El almacenamiento.	263
2.5.	Origen del queso comercializado en Barranquilla, Manizales y Pereira.	264
3.	PRESENTACION Y PRECIOS DEL QUESO EN LOS CENTROS DE CONSUMO.	266
3.1.	Sistemas de conservación del queso.	267
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	283
	RECOMENDACIONES.	286
	BIBLIOGRAFIA	289

INDICE DE CUADROS

<u>Cuadro No.</u>		<u>Pag.</u>
1	Tenencia del Local en el Area objeto de Estudio.	57
2.	Elementos de Producción en el Departamento del Magdalena en Porcentaje.	61
3.	Sistemas de Producción.	65
4.	Volumenes de producción según periodo de estacionalidad en kilos en el Departamento del Magdalena.	72
5.	Volumen de producción según periodo de estacionalidad en kilos semanales Municipio de Ariguaní.	76
6.	Volumenes de producción según periodo de estacionalidad en kilos semanales Municipio de Chivolo.	80
7.	Volumen de producción según periodo de estacionalidad en kilos semanales Municipio de El Piñón.	83

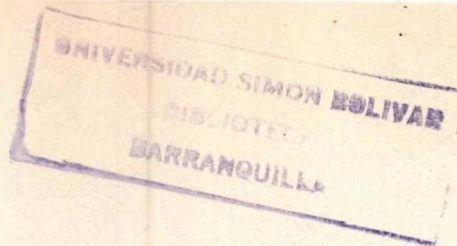


8.	Volumen de producción según periodo de estacionalidad en kilos semanales Municipio de Fundación.	87
9.	Volumen de producción según periodo de estacionalidad en kilos semanales Municipio de Guamal.	90
10.	Volumen de producción según periodo de estacionalidad en kilos semanales Municipio de Pivijay	93
11.	Volumen de producción según periodo de estacionalidad en kilos semanales Municipio de Plato.	96
12.	Volumen de producción según periodo de estacionalidad en kilos semanales Municipio de Salamina.	100

13.	Volumen de producción según periodo de estacionalidad en kilos semanales Municipio de Santa Ana.	103
14.	Promedio total de producción de queso en kilos/semanas en el area objeto de estudio.	111
15.	Costos totales de producción en miles de pesos en el área objeto de estudio.	112
16.	Volumen total de producción y participación de cada región objeto de estudio. (kilos/ semanas).	113
17.	Costo de producción semanal en miles de pesos en el municipio de Ariguaní.	114
18.	Costos de producción semanal en miles de pesos en el Municipio de Chivolo.	115

19.	Costo de producción semanal en miles de pesos en el Municipio de El Piñón.	116
20.	Costos de producción semanal en miles de pesos en el municipio de Fundación.	117
21.	Costos de producción semanal en miles de pesos en el Municipio de Guamal.	118
22.	Costos de producción semanal en miles de pesos en el Municipio de Pivijay.	119
23.	Costos de producción semanal en miles de pesos en el Municipio de Plato.	120
24.	Costos de producción semanal en miles de pesos en el Municipio de Salamina.	121

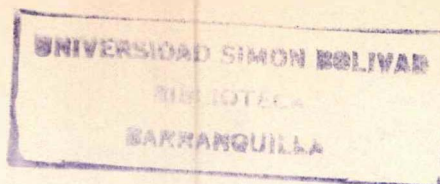
25.	Costos de producción en miles de pesos en el Municipio de Santa Ana.	122
26.	Costos de producción a nivel General. Participación por región de la formación de los Costos de producción. (miles de pesos).	123
27.	Relación de costos de producción precios de venta y cantidades producidas por unidad productiva semanalmente municipio de Ariguaní.	126
28.	Relación de costos de producción precios de venta y cantidades producidas por unidad productiva semanalmente Municipio de Chivolo.	128
29.	Relación de costos de producción, precios de venta y cantidades producidas por unidad productiva semanalmente Municipio El Piñón.	131



30. Relación de costos de producción,
precios de venta y cantidades
producidas por unidad productiva
semanalmente Municipio de Funda-
ción. 133
31. Relación de costos de producción,
precios de venta y cantidades
producidas por unidad productiva
semanalmente Municipio de Guamal. 135
32. Relación de costos de producción,
precios de venta y cantidades
producidas por unidad productiva
semanalmente Municipio de Pivijay. 139
33. Relación de costos de producción,
precio de venta y cantidades
producidas por unidad productiva
semanalmente Municipio de Plato. 145
34. Relación de costos de producción,
precios de venta y cantidades
producidas por unidad productiva
semanalmente Municipio de Salamina 150

35.	Relación de costos de producción precios de venta y cantidades pro ducidas por unidad productiva sema nalmente Municipio de Santa Ana.	152
36.	Valor invertido en capital.	157
37.	Rentabilidad sobre el capital a nivel de los productores en el área objeto de estudio.	158
38.	Volumenes comercializables del queso a nivel mayorista en kilos/ semana en el Municipio de Arigua nÍ.	165
39.	Canales de compra de queso en por centaje promedio del Municipio de AriguanÍ.	166
40.	Canales de venta en porcentaje promedio del Municipio de Ari guanÍ.	167

41. Volumenes comercializables a nivel detallista en kilos/semana Municipio de Ariguaní. 169
42. Canales de compra del queso en porcentaje promedio en municipio de Ariguaní. Nivel Detallista. 170
43. Volumenes comercializables del queso a nivel de mayorista en kilos/semana Municipio de Fundación. 172
44. Canales de compra de queso en porcentaje promedio en Municipio de Fundación. Nivel Mayorista. 173
45. Canal de venta de queso en porcentaje promedio en municipio de Fundación a nivel mayorista. 174
46. Volumenes comercializados de queso en kilos/semana a nivel detallista 176

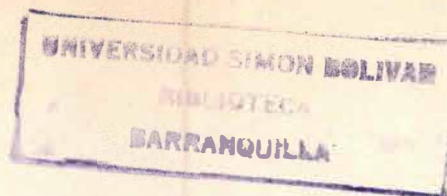


Municipio de Fundación.

47. Canales de compra n porcentaje promedio en el municipio de Fundación a nivel de detallista. 177
48. Volúmenes comercializados del queso a nivel mayorista en el Municipio de Plato. 179
49. Canal de compra en porcentaje promedio en el Municipio de Plato. Nivel mayorista. 180
50. Canales de venta en porcentaje promedio en municipio de Plato a nivel mayorista. 181
51. Volúmenes comercializados del queso en kilos/semana a nivel detallista en el Municipio de Plato. 182

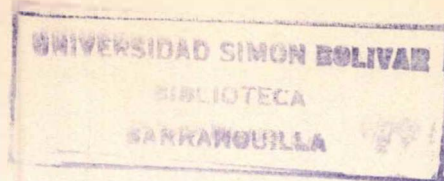
52. Canal de compra utilizado por los detallistas en porcentaje promedio municipio de Plato. 183
53. Volúmenes coercibles del queso en kilos/semana a nivel mayorista en el Municipio de Salamina. 185
54. Canales de compra en porcentaje promedio a nivel mayorista municipio de Salamina. 186
55. Canales de venta en porcentaje promedio nivel mayorista Municipio de Salamina. 187
56. Volumen comercializados del queso a nivel detallista en kilos/semana en el municipio de Salamina. 189
57. Canal de compra en porcentaje promedio a nivel detallista municipio de Salamina. 190

58.	Volumenes comercializables en kilos semanales del queso a nivel mayorista Area Objeto de estudio.	192
59.	Modo de venta del queso en porcentajes promedio municipio de Ari- guaní.	193
60.	Modo de venta del queso en porcentajes promedio municipio de Chivo lo.	194
61.	Modo de venta del queso en porcentaje promedio municipio de el Pi- ñón.	195
62.	Modo de venta del queso en porcentaje promedio municipio de Funda- ción.	196
63.	Modo de venta de queso en porcenta- je promedio Municipio de Guamal.	197



64.	Modo de venta del queso en porcentaje promedio municipio de Pivijay.	198
65.	Modo de venta del queso en porcentaje promedio Municipio de Plato.	199
66.	Modo de venta en porcentaje promedio municipio de Salamina.	200
67.	Modo de venta del queso en porcentaje promedio Municipio de Santa Ana.	201
68.	Merma en porcentaje a nivel mayorista.	202
69.	Canal de compra y venta nivel mayorista en porcentaje promedio municipio de Chivolo.	203

70. Canal de compra y venta nivel
mayorista en porcentaje prome
dio Municipio El Piñón. 204
71. Canal de compra y venta nivel
mayorista en porcentaje prome
dio Municipio de Guamal. 205
72. Canal de compra y venta nivel
mayorista en porcentaje prome
dio Municipio de Pivijay 206
73. Canal de compra y venta nivel
mayorista en porcentaje prome
dio Municipio de Santa Ana. 207
74. Canal de compra del queso a
nivel detallista en porcentaje
promedio Municipio de Chivolo. 208
75. Canal de compra del queso, a
nivel detallista en porcentaje
promedio Municipio de El Piñón. 209



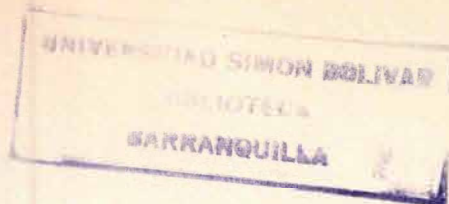
76. Canal de compra del queso, a nivel detallista en porcentaje Municipio de Guamal. 210
77. Canal de compra del queso, a nivel detallista en porcentaje promedio Municipio de Pivijay. 211
78. Canal de compra de queso, a nivel detallista en porcentaje promedio Municipio de Santa Ana. 213
79. Canal de venta en porcentaje promedio a nivel del area objeto de estudio Nivel Productor. 214
80. Canales de compra y venta en porcentaje promedio a nivel del area objeto de estudio. Nivel mayorista. 215
81. Canal de compra en porcentaje -promedio a nivel del area objeto de estudio nivel Detallista. 216

82. VOLUMENES COMERCIALIZADOS DEL
QUESO EN KILOS/SEMANAS A NIVEL
DETALLISTA EN EL MUNICIPIO DE
CHIVOLO. 217
83. VOLUMENES COMERCIALIZADOS DEL
QUESO EN KILOS/SEMANAS A NIVEL
DETALLISTA EN EL MUNICIPIO DE
EL PIÑON. 230
84. PROCEDENCIA DEL QUESO COMERCIALI
ZADO EN EL MERCADO TERMINAL DE
MANIZALEZ... 231
- 84 A. VOLUMENES COMERCIALIZADOS DE QUE
SO EN KILOS/SEMANAS A NIVEL DETA
LLISTA MUNICIPIO DE GUAMAL. 238
85. VOLUMENES COMERCIALIZADOS DE QUESO
EN KILOS/SEMANAS A NIVEL DETALLIS
TA MUNICIPIO DE PIVIJAY. 233

86. . VOLUMENES COMERCIALIZADOS DE QUESO
EN KILOS/SEMANAS A NIVEL DETALLIS-
TA MUNICIPIO SANTA ANA. 234
87. VOLUMENES COMERCIALIZADOS EN KILOS
SEMANAS A NIVEL DETALLISTA AREA OB
JETO DE ESTUDIO. 235
88. VOLUMENES COMERCIALIZADOS DEL QUESO
EN KILOS/SEMANAS A NIVEL MAYORISTA
EN EL MUNICIPIO DE CHIVOLO. 236
89. VOLUMENES COMERCIALIZADOS DEL QUESO
EN KILOS/SEMANAS A NIVEL MAYORISTA
EN EL MUNICIPIO DE EL PIÑON 237
90. VOLUMENES COMERCIALIZADOS DEL QUESO
EN KILOS/SEMANAS A NIVEL MAYORISTA
EN EL MUNICIPIO DE GUAMAL. 238
91. VOLUMENES COMERCIALIZADOS DEL QUESO
EN KILOS / SEMANAS A NIVEL MAYORISTA
EN EL MUNICIPIO DE PIVIJAY. 239

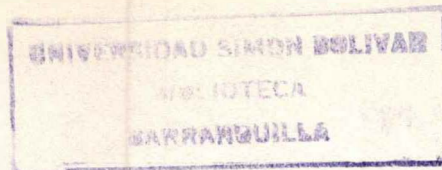
92.	VOLUMENES COMERCIALIZADOS DE QUESO EN KILOS/SEMANAS A NIVEL MAYORISTA EN EL MUNICIPIO DE SANTA ANA.	240
93.	PRECIOS PROMEDIOS DE VENTA DEL QUE SO MUNICIPIO DE ARIGUANI.	245
94.	PRECIOS PROMEDIOS DE VENTA DEL QUE SO MUNICIPIO DE CHIVOLO.	246
95.	PRECIOS PROMEDIOS DE VENTA DEL QUE SO MUNICIPIO DE EL PIÑON.	247
96.	PRECIOS PROMEDIOS DE VENTA DEL QUE SO MUNICIPIO DE FUNDACION	248
97.	PRECIOS PROMEDIOS DE VENTA DEL QUE SO MUNICIPIO DE GUAMAL.	249
98.	PRECIOS PROMEDIOS DE VENTA DEL QUE SO MUNICIPIO DE PIVIJAY.	250

99.	PRECIOS PROMEDIOS DE VENTA DEL QUE SO MUNICIPIO DE PLATO.	251
100.	PRECIOS PROMEDIOS DE VENTA DEL QUE SO MUNICIPIO DE SALAMINA.	252
101	PRECIOS PROMEDIOS DE VENTA DEL QUE SO MUNICIPIO DE SANTA ANA.	253
102.	PRECIO PROMEDIO DE VENTA DEL QUESO A NIVEL DE AREA OBJETO DE ESTUDIO.	254
103.	MARGEN BRUTO DE COMERCIALIZACION DEL QUESO AREA DE ESTUDIO.	255
104.	MARGEN NETO DE COMERCIALIZACION EN EL AREA DE ESTUDIO.	257
105.	COSTO DE PRODUCCION PROMEDIO POR KILO DE QUESO EN EL AREA DE ESTU DIO.	260



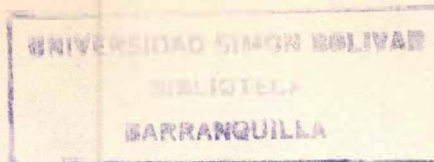
106. VOLUMENES COMERCIALIZADOS DEL QUE
SO EN KILOS/SEMANAS, A NIVEL MAYO
RISTA CENTRO DE CONSUMO DE BARRAN
QUILLA. 271
107. VOLUMENES COMERCIALIZADOS DEL QUESO
EN KILOS/SEMANAS A NIVEL MAYORISTA,
CENTRO DE CONSUMO DE MANIZALES. 272
108. VOLUMENES COMERCIALIZADOS DEL QUESO
EN KILOS/SEMANAS A NIVEL MAYORISTA
EN EL CENTRO DE CONSUMO DE PEREIRA. 273
109. CANAL DE COMPRA Y VENTA DEL QUESO
EN PORCENTAJE PROMEDIO EN EL CENTRO
DE CONSUMO DE BARRANQUILLA. 276
110. CANALES DE COMPRA Y VENTA DEL QUESO
EN PORCENTAJE PROMEDIO EN EL CENTRO
DE CONSUMO DE MANIZALES. 277
111. CANALES DE COMPRA Y VENTA EN EL CEN
TRO DE CONSUMO DE PEREIRA. 278

112.	PRECIOS PROMEDIOS DE COMPRA Y VENTA DEL QUESO EN LA CIUDAD DE BARRANQUI LLA.	279
113.	PRECIOS PROMEDIOS DE COMPRA Y VENTA DEL QUESO EN LA CIUDAD DE MANIZALES.	280
114.	PRECIOS PROMEDIOS DE COMPRA Y VENTA DEL QUESO A NIVEL MAYORISTA EN EL CENTRO DE CONSUMO PEREIRA.	281

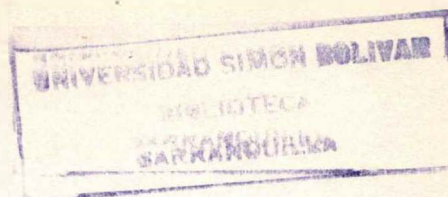


INDICE DE FLUJOGRAMAS

<u>No.</u>		<u>PAG.</u>
1.	CANALES Y FLUJOS DE COMERCIALIZACION DEL QUESO EN KILOS/SEMANA EN EL MUNICIPIO DE ARIGUANI.	218
2.	CANALES Y FLUJOS DE COMERCIALIZACION DEL QUESO EN KILOS/SEMANAS EN EL MUNICIPIO DE CHIVOLO.	219
3.	CANALES Y FLUJOS DE COMERCIALIZACION DEL QUESO EN KILOS/SEMANAS EN EL MUNICIPIO DE EL PIÑON.	220
4.	CANALES Y FLUJOS DE COMERCIALIZACION DEL QUESO EN KILOS/SEMANA EN EL MUNICIPIO DE FUNDACION.	221
5.	CANALES Y FLUJOS DE COMERCIALIZACION DEL QUESO EN KILOS/SEMANA EN EL MUNICIPIO DE GUAMA 1.	222

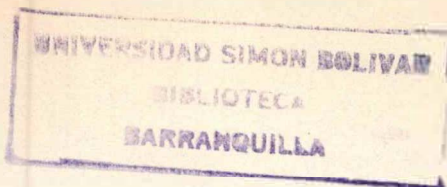


6. CANALES Y FLUJOS DE COMERCIALIZACION
DEL QUESO EN KILOS/SEMANA EN EL MUNI
CIPIO DE PIVIJAY. 223
7. CANALES Y FLUJOS DE COMERCIALIZACION
DEL QUESO EN KILOS/SEMANA EN EL MUNI
CIPIO DE PLATO. 224
8. CANALES Y FLUJOS DE COMERCIALIZACION
DEL QUESO EN KILOS/SEMANA EN EL MUNI
CIPIO DE SALAMINA. 225
9. CANALES Y FLUJOS DE COMERCIALIZACION
DEL QUESO EN KILOS/SEMANA EN EL MUNI
CIPIO DE SANTA ANA. 226
10. CANALES Y FLUJOS DE COMERCIALIZACION
DEL QUESO EN KILOS/SEMANA EN EL AREA
OBJETO DE ESTUDIO. 242



INDICE DE GRAFICOS

<u>No.</u>		<u>PAG</u>
1.	ELEMENTOS DE PRODUCCION EN EL AREA OBJETO DE ESTUDIO.	63
2.	VARIACIONES EN LAS CANTIDADES PRODU CIDAS EN EL MUNICIPIO DE ARIGUANI.	78
3.	VARIACIONES EN LAS ENTIDADES PRODU CIDAS EN EL MUNICIPIO DE CHIVOLO.	81
4.	VARIACIONES EN LAS CANTIDADES PRODU CIDAS EN EL MUNICIPIO DE EL PIÑON.	85
5.	VARIACIONES EN LAS CANTIDADES PRODU CIDAS EN EL MUNICIPIO DE FUNDACION.	88



6.	VARIACIONES EN LAS CANTIDADES PRODU CIDAS EN EL MUNICIPIO DE GUAMAL.	91
7.	VARIACIONES EN LAS CANTIDADES PRODU CIDAS EN EL MUNICIPIO DE PIVIJAY.	94
8.	VARIACIONES EN LAS CANTIDADES PRODU CIDAS EN EL MUNICIPIO DE PLATO.	98
9.	VARIACIONES EN LAS CANTIDADES PRODU CIDAS EN EL MUNICIPIO DE SALAMINA.	101
10.	VARIACIONES EN LAS CANTIDADES PRODU CIDAS EN EL MUNICIPIO DE SANTA ANA.	105

INDICE DE MAPAS

<u>No.</u>		<u>PAG.</u>
1	MUNICIPIO DE ARIGUANI.	42
2.	MUNICIPIO DE CHIVOLO	43
3.	MUNICIPIO DE EL PIÑON	45
4.	MUNICIPIO DE FUNDACION	46
5.	MUNICIPIO DE GUAMAL	48
6.	MUNICIPIO DE PIVIJAY	49
7.	MUNICIPIO DE PLATO	52
8.	MUNICIPIO DE SALAMINA	53
9.	MUNICIPIO DE SANTA ANA.	54

0. INTRODUCCION

0.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La producción del queso en el Departamento del Magdalena se puede considerar como una actividad con diversos obstáculos para su desarrollo, que se originan desde el proceso de fabricación hasta la etapa final de comercialización del producto.

El proceso de fabricación del queso presenta una insuficiente asistencia técnica para el productor, quien utiliza para el proceso de corte de la leche el cuajo animal y muy poco el cuajo artificial con la secuela de deficiente tecnología en el inicio de la producción. Además es notable la carencia de instalaciones adecuadas en los lugares de producción, utilizando para la conservación del queso las salmueras que poseen escaso control sanitario.

Se distinguen en el proceso productivo dos tipos de queso, (picado y amasado) con diferentes tamaños según la amplitud que al transportarlas en diversas formas sufren mermas que

bajan el peso del producto, lo que puede ocasionar una disminución en el ingreso del productor.

En cuanto a los volúmenes de producción, son transportados en forma inmediata a los centros de distribución y por falta de instalaciones normales, es probable que el productor, quede en desventaja frente a la imposición de precios del intermediario y se afecte su nivel de rentabilidad ya que se enfrenta a unos costos insumoproducto en constante aumento, tales como el cuajo, la sal, cacunas para el ganado, forrajes, pasto y los salarios de los trabajadores entre otros.

A corto plazo repercute en la formación del precio al productor la estacionalidad de la producción de leche relacionada con los factores climáticos por el grado de sensibilidad de la actividad lechera en las épocas de verano e invierno: Los volúmenes de producción muestran tendencia a la baja en los primeros meses del año y una tendencia ascendente en época de invierno, con las consecuentes variaciones en los precios al productor en cada periodo. Aunando al grado de perecibilidad y la estacionalidad del producto, los limitantes de almacenamiento impiden una regulación adecuada, antecedentes que configuran inelasticidad de la oferta.

También se hace notable la falta de asociaciones u otras formas de organización de productores del queso, situación aprovechada por los intermediarios, lo que puede incidir en el desarrollo de la actividad.

La comercialización del producto se desarrolla bajo condiciones especiales: como la producción se reúne en los centros de acopio rurales de Plato, Salamina, Ariguaní y Fundación y regiones aledañas, (Guamal, El Piñón, Santa Ana, Pivijay y Chivolo) llevan su producción para ser transferida a centros de consumo como Pereira, Manizales y Ba-ranquilla, se presenta el problema de imposición de precios de Plaza, esta situación implica un manejo oligopsonico del mercado donde los productores se ven obligados a entregar la producción en las condiciones que los intermediarios impongan.

La participación de la actividad en la economía regional se ve sujeta a los intereses de los intermediarios, probablemente no se presenten mejoras en la ganadería, disminuya la demanda de insumos, continúe una infraestructura inadecuada (camino de herradura), se incremente el desempleo y a esto se une la poca participación del ente oficial. De continuar así la anterior situación en cuan

to a los problemas de producción y comercialización es probable que en el corto plazo de actividad en su conjunto se vea en crisis, lo que afectaría a productores como a las personas que participan en ella ya sea en forma directa o indirecta.

0.2. OBJETIVOS

0.2.1. Objetivo General.

Analizar y evaluar la producción y comercialización del queso en el Departamento del Magdalena, con el fin de determinar sus implicaciones en la evolución de la actividad.

0.2.2. Objetivos Específicos.

0.2.2.1. Evaluar los antecedentes que caracterizan la producción del queso en el Departamento con el fin de conocer las condiciones en que se desarrolla dicho proceso.

0.2.2.2. Cuantificar el volumen de producción del queso en sus distintas formas (picado, amasado) estableciendo su participación por región en el Departamento.

0.2.2.3. Evaluar y analizar la comercialización y el manipuleo del producto para determinar la incidencia de la calidad; en el volumen de venta y precio de comercialización.

0.3. IMPORTANCIA DEL TEMA

0.3.1. Teórica.

La actividad productora del queso configura un renglón de importancia económico-social en el Departamento del Magdalena, es probable que constituya la principal fuente de ingresos de medianos y pequeños productores, pueda beneficiar a los diferentes agentes que intervienen en los canales de comercialización, generar empleo directo e indirecto, crear una demanda derivada beneficiando a otras actividades, razón fundamental para que se le dé la atención necesaria, ya que se enfrenta a una estructura de mercado imperfecto, que el estudio tratará de identificar y evaluar proponiendo las recomendaciones adecuadas.

0.3.2. Práctica.

El estudio de la actividad busca dar expresión a las rea

lidades económicas y sociales en el Departamento, que podría ser útil a las entidades oficiales y privadas obligadas a responder por la identificación de problemas, responsables de proveer asistencia técnica necesaria, para así mejorar y asegurar el crecimiento desde el proceso de fabricación hasta la etapa de comercialización del que so, es esperado que esta investigación pueda ser útil y servir de material de consulta para estudios posteriores que se relacionen con la actividad, debido a sus perspectivas.

Se busca a nivel particular con este estudio de la actividad que sirva de guía para orientar al productor, principalmente al pequeño y mediano, que enfrenta problemas de producción debido a la estructura del mercado en el área objeto de estudio.

0.4. DELIMITACIONES

0.4.1. De contenido.

En lo económico la investigación pretende estudiar la etapa de producción en forma objetiva, dando a conocer sus efectos y la incidencia que sobre ésta ejerce la

comercialización del producto, para así permitir un análisis sobre las variables que influyen en el consumo, teniendo en cuenta la amplitud y estructura del mercado, se considera en este estudio la distribución hasta el mayorista, en el mercado terminal respectivo.

0.4.2. Espacial.

El estudio se centra en las zonas queseras del Departamento del Magdalena, como Plato, Ariguaní, Guamal, Fundación Chivolo, El Piñón, Santa Ana, y Salamina.

Se estudiará la forma como se presenta el queso en los centros de consumo, tales como Manizales, Pereira, y Barranquilla.

0.4.3. Temporal.

Este estudio se realizará para un periodo de tiempo enmarcado entre los años 1986- 1987 en vista de que en este lapso, por diferentes motivos ha presentado variabilidad en el volumen de producción y consumo motivado a su vez por fenómenos internos y externos.

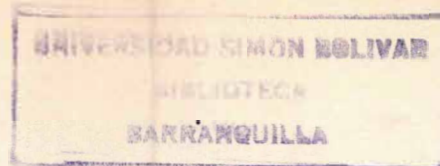
0.5. METODOLOGIA

0.5.1. Tipo de Estudio.

Exploratorio-descriptivo, por no haberse hecho un estudio anterior se pretende hacer una recopilación de tipo teórico y estadístico, lo cual podría servir de base para la realización de futuras investigaciones de la actividad que se hará por otros investigadores. En este estudio se describen las características que identifican los diferentes componentes y elementos que se interrelacionan en la producción y comercialización del queso, ya que su propósito es la delimitación de los hechos que conforman el problema de investigación y así es posible establecer comportamientos concretos acerca de la actividad objeto de estudio.

0.5.2. Método.

Empírico-abstracto. Porque se parte de una situación concreta, el estado de la producción y comercialización del queso en el Departamento del Magdalena, se hace abstracción sobre las variables que afectan dichas etapas y por medio del análisis se pretende explicar los problemas e



conomicos-sociales tratados en el estudio.

0.5.3. Técnicas.

0.5.3.1. Técnicas Estadística. La investigación tendrá como base todos los datos que sean posible obtener de las fuentes primarias, dicha información se recolectará por medio de formularios de encuestas y los datos obtenidos se procesarán mediante la codificación y serán transformados en cuadros, tablas y gráficas para su respectivo análisis.

0.5.3.2. Técnicas contable. Por medio de la técnica contable se determinarán los costos de producción del queso y la tasa de rentabilidad de la producción del queso en el área objeto de estudio para así dar una visión más clara de la realidad económica del producto.

0.5.3.3. Técnica Documental. Las fuentes secundarias de las que se harán uso en la investigación están representadas por publicaciones especializadas, estadísticas oficiales, estudios de institutos privados y gubernamentales, tales como el Departamento Nacional de Estadística, Asociación Nacional de productores de Leche, Corporación de Estudios Ganaderos y Agrícolas, Unidad de

Planeamiento Agropecuario y documentos que hagan referencia al tema.

De este modo se podrá obtener una información lo suficientemente exacta sobre las generalidades de la producción y comercialización del producto.

0.5.4. Justificación de las Técnicas.

Las técnicas utilizadas en esta investigación son las más convenientes, dada las características del estudio que se realiza, permitiéndole así obtener resultados lo más próximo a la realidad, la técnica estadística permitirá captar de manera más exacta el alcance del problema en el momento actual, permitiéndole analizar algunos elementos que no aparecen en documentos.

La técnica documental permitirá obtener información para estudiar el comportamiento de los tópicos que tienen que ver con el trabajo a realizar y cualquier enfoque que se pueda utilizar para el mismo.

0.5.5. Instrumentos de Trabajo.

1.- En la recolección de datos: encuestas, entrevistas, observación directa y simple.

2.- En el análisis de datos: cuadros, gráficas, histogramas y mapas.

3.- En la presentación del trabajo: Normas del Instituto Colombiano de Normas Técnicas ICONTEC.

0.5.6. Diseño de la muestra.

El tamaño de la muestra de productores, se estimó por no existir un estudio que diera la varianza para medir la variable producción del queso en el área objeto de estudio, se partió del supuesto que existía una proporción del 50% se autoconsume y un nivel de confianza del 95% y un error muestral del 5%.

$$n = \frac{Z^2 \times P (1 - P)}{E^2}$$

$$Z = 1.96$$

$$P = 50\%$$

$$E = 5\%$$

$$n = \frac{1.96^2 \times 0,5 (1 - 0.5)}{(00.5)^2} = 384.16 \quad n=384 \text{ encuestas.}$$

n = Tamaño de la muestra

Z = Nivel de confianza

p = Proporción del supuesto

E = Error típico

Para determinar el número de encuestas a realizar en cada municipio se tomaron los datos suministrados por el último Censo Agropecuario del Departamento, ya que proporciona los datos en cuanto al número de predios dedicados a la ganadería.

MUNICIPIOS	# DE PREDIOS
1. Ariguaní	642
2. Chivolo	1.189
3. Fundación	631
4. Guamal	1.493
5. El Piñón	713
6. Pivijay	2.415
7. Plato	2.258
8. Salamina	457
9. Santa Ana	<u>1.075</u>
TOTAL	10.873.

FUENTE: Tabulados del Censo Agropecuario del Departamento del Magdalena 1970/71.

Se empleará la siguiente fórmula para determinar el número de encuestas en cada municipio;

$$n_i = \frac{N_p}{N} \times n$$

N = Universo o población (total de predios en el área objeto de estudio).

N_p = Tamaño por predio (Número de predios en cada municipio).

$$n_1 = \frac{N_1}{N} \times n = \frac{642}{10.873} \times 384 = 23$$

$$n_5 = \frac{N_5}{N} \times n = \frac{713}{10.873} \times 384 = 25$$

$$n_9 = \frac{N_9}{N} \times n = \frac{1.075}{10.873} \times 384 = 38$$

MUNICIPIOS	# DE PREDIOS	MUESTRA ENCUESTA	%
1. Ariguaní	642	23	6
2. Chivolo	1.189	42	11
3. Fundación	631	22	6
4. Guamal	1.493	53	14
5. El Piñón	713	25	6
6. Pivijay	2.415	85	22
7. Plato	2.258	80	21

MUNICIPIOS	# DE PREDIOS	MUESTRA ENCUESTA	%
8. Salamina	457	16	4
9. Santa Ana	1.975	38	10
TOTAL.	10.875	284	100%

Se llevarán a cabo las siguientes encuestas en cada municipio: Se harán 5 encuestas a los mayoristas de cada municipio en vista de que hay muy pocos, lo mismo se hará con los mayoristas de los centros de consumo.

A los detallistas de cada municipio se le harán 10 encuestas, tomando una muestra arbitraria al azar. Debido a que en estos municipio no hay medida general para establecer el número de detallistas.

Mayoristas municipales: 5 encuestas por cada municipio.

Sub- total = 5×9 (municipios) = 45.

Mayoristas de centros de consumo: 5 encuestas por cada ciudad.

Sub-total = 5×3 (ciudades) = 15.

Detallistas municipales: 10 encuestas por cada municipio
sub-total = 10×9 (municipios) = 90.

Se realizarán 60 encuestas a nivel mayorista y 90 a los detallistas. Se llevarán a cabo un total de 534 encuestas.

La Asesoría del Marco muestral fue dada por el doctor Eduardo Castilla.

0.6. MARCO DE REFERENCIA.

0.6.1. Marco Teórico.

Es evidente que el precio real del queso se ha incrementado, pero su inestabilidad ha sido grande, tanto las bajas como las alzas han tenido diferentes grados de amplitud.

Las coyunturas de precios altos son ocasionados por reducción de la oferta y así los consumidores quieren consumir las mismas cantidades, no hay posibilidad de hacerlo; teóricamente, podríamos comparar esta situación con casos de inflación reprimida, pues una porción de dinero demandado para el consumo de alimentos tendría poder adquisitivo nulo; en caso de satisfacer la

demanda de esos alimentos, en todo o en parte, evidentemente habría una reducción del ingreso que podría sustraer recursos de otros consumos (manufacturados por ejemplo)¹

Estas situaciones en las cuales se reduce la oferta, pueden estar ligadas a factores periodicos o a la estructura misma del mercado, presentándose variaciones en la demanda, así se hace necesario buscar elementos que proporcionen una regulación.

Las innovaciones están fuera del alcance de pequeños y medianos productores mostrándose una disminución en el grado de productividad de su producción, lo que permite que el queso sea de exígua calidad y tamaño no competitivos, al no existir elementos que la contrarresten, como la asistencia técnica necesaria en el proceso de producción y el acceso a la innovación tecnológica.

Al respecto el Plan de desarrollo de la Costa Atlántica arguye lo siguiente:

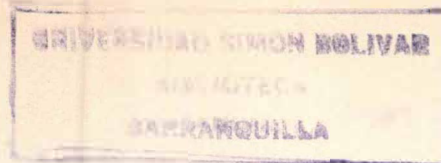
1. Contraloría General de la República. Revista Economía Colombiana el Sector Agrario. No.186. Octubre de 1986. p. 33.

Además de los factores restrictivos que se han mencionado para el desarrollo de la actividad agropecuaria de la Costa, cabe destacar la existencia de otros problemas comunes que afectan a la producción del sector, relacionados con aspectos de gestión tecnológica, comercialización condiciones de vida en el campo y limitaciones de índole institucional. 2.

Es indudable que el desarrollo de una actividad se muestra a través de los avances tecnológicos, así la forma de fabricar el queso en el Departamento del Magdalena hace que esta actividad en sus orígenes se desenvuelva bajo unas relaciones precapitalistas de producción, mostrándose una estructura vulnerable en cuanto a precios e intermediarios se refiere.

En esta forma los factores coyunturales y estructurales conllevan a reflejar variaciones en el ingreso del productor con sus efectos críticos en cuanto a su capacidad de acumulación, lo que hace posible que éste no demande los elementos tecnológicos necesarios para así entrar a competir con líneas de productos industriales.

2. Plan de Desarrollo de la Costa Atlántica. Un viaje hacía el futuro. 1983 - 1986. Cali, 1986.



La exégesis de Kalmanovitz se refiere a lo siguiente:

La competencia entre actividades capitalistas y precapitalistas no sólo se expresa en el terreno de los precios, por la mayor productividad que despliegan las primeras y su aumento en el tiempo (que rebaja los costos de producción) sino también por su mayor capacidad de respuesta frente a una demanda creciente, que en el caso de las formas de producción precapitalistas, es relativamente más lenta, y más aún porque tecnologías superiores dan lugar a nuevos diseños de los mismos productos (que pueden ofrecer, por ejemplo, las formas de producción artesanales), mejor organización de las redes de distribución y crédito, manipulación de los mercados, mejor calidad y resistencia de sus productos, arreglos institucionales, crédito del consumo, etc. 3.

La necesidad de superar las limitaciones mencionadas y una adecuación de los precios es poco lo que se podría lograr; no se quiere dejar de lado el problema de abastecimiento, ocasionado por factores transitorios, pues se considera que la superación de los problemas de producción se lograría aliviando en gran medida la inestabilidad de la oferta a través del almacenamiento del producto perecedero, dado que la producción es estacional y no constituye un flujo continuo por no tener la

3. KALMANOVITZ, Salomón. El Desarrollo tardío del capitalismo. Ed. Presencia. oo.99-100.

posibilidad de almacenamiento, no se pueden contrarrestar las contingencias de la demanda y pueda presentarse una mejor perspectiva de precios favorables al productor.

En cuanto al proceso de producción y comercialización del queso se destacan dos aspectos importantes:

1.- Los problemas de comercialización, infraestructura de almacenamiento, zonas de producción con dificultad de acceso, han impedido que el producto por efectos de la tecnología reduzca el precio real al productor sin dejar de lado a los intermediarios, presentándose efectos negativos que hacen reducir la demanda de los consumidores.

2.- La estacionalidad de la producción a pesar de provocar desajustes en el abastecimiento y los precios al consumidor, no tienen un efecto permanente de tipo inflacionario, pues en los periodos de producción pueden neutralizar el efecto de la escasez sobre los precios. Pero cuando se pasa a la situación estacional de salida, así la demanda por el producto se mantenga igual, los precios bajan lo que hace posible liberar algunos ingresos.

Las fluctuaciones en los precios del queso a pesar de una demanda creciente, nos puede estar indicando que la oferta sólo satura los mercados momentáneamente, así cualquier variación de ésta, por muy pequeña que sea, logra variar los precios en forma aguda. El producto surte mercados poco organizados y cualquier oscilación en el precio desemboca una gran inestabilidad, lo cual limita la demanda cuyas perspectivas son disminuir en la medida que se cambie el patrón de consumo.

0.6.2. Marco Histórico.

Durante un largo periodo de su existencia inicial sobre la tierra, el hombre ignoró la posibilidad de encontrar una tercera opción alimentaria que no fuera derivada de la caza, pesca o la siembra.

Con la cría y domesticación de animales, un día descubrió el ordeño, y se modificaron sustancialmente todas sus costumbres de supervivencia. Desde entonces la leche fue considerada como alimento por excelencia, fuente de fortaleza y vida.

Aprendió pronto a transformar el preciado líquido para



conservarlo por mayores lapsos de tiempo y para variar sus formas de consumo. La aparición del queso conserva rasgos de mitos y leyendas.

En poéticas narraciones escritas en torno al místico pastor Aristeo, hijo de la ninfa Cirene y el dios Apolo, se dice que el arte de hacer el queso le fue dado por el Centauro Cirón, pero según otras leyendas el nacimiento de éste alimento se debió a Amaltea, nodriza de Júpiter, de cuyas mamas rebosó la leche que, coagulada, se volvió queso.

Los pueblos que habitaban en las orillas del Ganges, el Indú, el Eufrates y el Tigris, no sólo ordeñaban la leche de las vacas y hacían mantequilla, sino que además producían ya un alimento muy parecido al queso. Cuenta Ctesia médico griego de la corte de Nínive, que los panoteos, pueblo mítico de grandes orejas que vivían en contacto con el río Sagrado, fabricaban el queso y lo ofrecían a sus dioses como señal de agradecimiento. 4.

Pero su aparición y uso en la alimentación humana sólo se tienen datos firmes en la Grecia homérica. En la cueva de Polifemo, Homero se para a describir el método para el queso:

4. REVISTA SEMANA, Especial de gastronomía. Edición 273 Bogotá. Editorial Caribe. 1987. pp. 81- 82.

... Con el peso de los quesos, los cañizpos se doblan; habían vallas para los corderos y los cabritos, y estaban separados por edades encerrados: los recién nacidos los segundos y los lechales; todos los jarros rebosaban de suero y enseguida cuajó la mitad de la leche, la puso en canastillas trenzadas; la otra mitad la guardó en las jarras para beberlas, para que le sirviera de cena. 5.

A partir del siglo V antes de J.C., el arte culinario se desarrollaba en Grecia y a través de los textos gastronómicos conocemos las principales variedades de quesos.

En el elenco que los quesos griegos se destacan los de Lesbos y algunos verdes mencionados por Jenofonte, los cicilianos, los de la magna Grecia recordados por Atenea y los quesos con cebolla, recopilados por Hipócrates, como muy útiles para la función digestiva. 6.

La edad Media trae consigo el nacimiento de numerosos quesos locales en todo el occidente cristiano. Con el conocimiento de una fuente conspicua de renta para los monasterios, sumados a la organización social agrícola y las costumbres alimentarias del ámbito eclesiástico, se logra

5. Ibid., p. 82

6. Ibid., p. 82

así el reconocimiento para el queso a través de los siglos.

La obtención de los quesos es un arte que se ha perfeccionado a través de una tradición de miles de años y con el principio de que un buen queso comienza con una buena leche, su aparición en nuestro territorio está condicionado a la existencia del elemento que proporcione la materia prima, y así que la ganadería en el Departamento del Magdalena una de las más antiguas.

La ganadería del Magdalena es una de las más antiguas de América. Se remonta a los primeros años de la Conquista, cuando Rodrigo de Bastidas descubrió la región y fundó la ciudad de Santa Marta. Las primeras importaciones de ganado se hicieron al interior. Los criaderos de ganado del Magdalena rápidamente tomaron importancia y se convirtieron en reserva y factor importante para impulsar la campaña conquistadora. 7.

En Colombia, todas las regiones y departamentos productores de queso han generalizado un alto porcentaje de quesos frescos como práctica común para utilización de los

7. INSTITUTO GEOGRAFICO Agustín Codazzi. Monografía del Departamento del Magdalena, Bogotá: 1975.p.130.

excedentes de leche, de manera que en la Costa Atlántica prevalece el gusto por un queso esencialmente artesanal y caracterizado por un salazón.

0.6.3. Marco Geográfico.

La zona del territorio nacional que constituye el Departamento del Magdalena se localiza en el norte del país sobre la margen oriental del río del mismo nombre que cubre la parte baja y plana hasta encontrar las costas del mar Caribe, las cuales se extienden desde la desembocadura del río hasta la boca de Palomino, sitio limítrofe con el Departamento de la Guajira.

En general, el Departamento se halla formando parte de la gran región denominada llanura del Caribe, que se extiende desde la Serranía de las Palomas al Occidente, hasta encontrar la Cordillera oriental, más específicamente conocida como la Serranía de los Motilones. Cabe destacar además, que en estas llanuras del Caribe así limitadas, predomina a excepción de la Sierra Nevada de Santa Marta una estructura suavemente ondulada y rara vez poseen montañas superiores a los 300 metros sobre el nivel del mar.

El territorio del Magdalena está situado al norte del país en la gran región del Caribe dentro de las siguientes coordenadas extremas:

1.- El punto más septentrional se localiza en la Punta de Nenguaje en el territorio Caribe, a los $11^{\circ} 36' 58''$ de latitud norte.

2.- El sitio más meridional se encuentra al sureste de el Banco en la Isla el Jobo del río Magdalena a $8^{\circ} 56' 25''$ de latitud norte.

3.- El punto más oriental se halla en el límite con el Departamento del Cesar, donde nace el río Mamancana en la cuchilla de Icauchuí, a los $73^{\circ} 32' 50''$ al oeste de Greenwich.

4.- El extremo se encuentra sobre una pequeña isla del río Magdalena, al oeste de la Ciénaga Moreno y al noreste del Corregimiento de Yucalen en el Departamento de Bolívar, a los $74^{\circ} 56' 45''$ al oeste de Greenwich.

En el Departamento se presentan grandes regiones aluviales con temperaturas promedio de 27° centígrados, las

características ambientales predominantes en el Departamento, definen una serie de adopciones al medio de vida que permiten asegurar una evolución sistemática en cada zona. Es así como entre los diferentes aspectos entre los cuales el clima ejerce influencia total o parcial, han de tenerse en cuenta por muy importantes: El geográfico y el morfológico cuyos rasgos característicos tienen en el ambiente uno de los principales determinantes.

Al analizar en cada zona la influencia selectiva que el clima ejerce en ellas, se observa por consiguiente un tipo de producto y un sistema de explotación adoptado desde luego al medio en que se desarrolla.

La zona climática que incluye la mayor parte del Departamento, es la zona central, especialmente la parte plana y la región fértil y ganadera, la participación y temperatura media. La característica de esta zona es que posee dos estaciones, invierno y una más prolongada y definida que la otra, que por lo general se le denomina verano con precipitaciones inferiores a los valores antes anotados.

La principal inquietud en los países con desarrollo tardío del capitalismo, es sin lugar a dudas la escasez cada día mayor de alimentos y trabajo, por este agravante el hombre se ha visto en la necesidad de buscar zonas que proporcionan los medios mínimos adecuados para asegurar su subsistencia y además tratar de superar las etapas que lo hacen mantener alejado de los adelantos tecnológicos; es así como a nivel departamental existen las zonas ganaderas definidas por el (IGAC)⁸, que proporcionan a muchos productores del queso, la materia prima.

Las zonas ganaderas son las siguientes: (Ver mapa).

1.- Zona Nor-oriental: Comprende los municipios de Fundación, Santa Marta, Ciénaga y Aracataca, siendo Fundación el centro de esta rica zona ganadera donde tienen lugar las Ferias Agropecuarias. Sus prados y praderas que cubren una extensión de 202.405 hectáreas, son de excelente calidad.

Según el Censo Agropecuario 1970/71, habían unas 205.000 cabezas en esta zona que representaban el 18.8% de la población ganadera del Departamento.

8. IGAC. op cit. pp. 130-132.

2.- Zona Nor-occidental: Comprende los municipios de Pueblo Viejo, Sitio Nuevo, Remolino, Salamina, Pivijay, El Piñón, Cerro de San Antonio y Pedraza, con una extensión de 281.736 hectáreas.

Según el último Censo Agropecuario 1970/71 era la zona de mayor productividad, habían 398.000 cabezas que representaban el 36.5% del total departamental.

3.- Zona Central: Comprende los municipios de Tenerife Plato, Ariguaní y Santa Ana, y una superficie de 203.147 hectáreas, las características de la actividad ganadera es que poseían según el Censo Agropecuario 1970/71 un total de 367.490 cabezas cuya significación porcentual es equivalente al 33.7% del total del Departamento.

4.- Zona Sur: Comprende los municipios de El Banco, Guamal, San Sebastian y San Zenón, según el censo Agropecuario 1970/71 habían unas 119.000 cabezas que tenían una significación del 11.8% de la población ganadera con una extensión de 54.123 hectáreas.

0.6.4. Marco conceptual.

ACOPIO: Se entiende por acopio, la función física de reunir la producción procedente de las distintas unidades de producción, haciendo lotes para facilitar el transporte y otras funciones de comercialización.

ACOPIADOR RURAL: Es la persona que compra el queso, en las veredas y regiones cercanas para venderlas a otros agentes que intervienen como intermediarios, o venderlos a consumidores.

AMPLETA: Se designa este nombre al medio de producción utilizado para darle forma al queso.

CANALES DE COMERCIALIZACION: Se definen como las etapas por las cuales deben pasar los bienes en el proceso de transferencia, entre el productor y consumidor final.

CENTRO DE ACOPIO: Organización comercial, ágil y rentable con la función específica de proporcionar un eficiente sistema de compraventa de la producción en una zona determinada.

CONSUMO: Se define como el actual proceso físico de utilizar un bien o servicio.

COSTO DE PRODUCCION: Es la parte del valor de los productos elaborados que expresa en forma monetaria y que incluyen las inversiones en medios de producción consumidos y en la remuneración del trabajo.

CUAJO ANIMAL: Factor utilizado para producir la separación del suero de la parte sólida de la leche, dicho cuajo corresponde al estómago del rumiante.

DEMANDA DERIVADA: Es la demanda por un factor o elemento necesario para la producción.

ESTACIONES DE VERANO E INVIERNO: Utilizadas en este estudio para designar los periodos de sequía y alta lluviosidad, aunque en nuestro territorio no existan estaciones.

MANIPULEO: Se refiere en este estudio al manejo que se le dá al producto.

MATERIA PRIMA: Sustancia que entra en la composición del producto manufacturado o fabricado y que tiene que someterse a transformaciones de darse al consumo.

MAYORISTA: Es la persona que tiene la función de concentrar la producción y hacer lotes grandes y uniformes que permiten la función formadora de precios y facilitan las operaciones masivas y especializada de almacenamiento y transporte.

MERCADO: Es el sitio y/o momento en el cual se enfrentan la demanda y la oferta.

MERMAS: Proceso mediante el cual el producto sufre pérdidas físicas.

PRECIO: Cantidad de dinero que es ofrecida a cambio de una mercancía, un bien o servicio.

PRODUCCION: Proceso de creación de bienes materiales que son utilizados o consumidos directamente.

PRODUCTIVIDAD: Es la medida que se expresa la producción como una proporción de la cantidad de insumo requerido para producirlo.

ANALISIS Y EVALUACION DE LA PRODUCCION DEL QUESO EN EL DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA

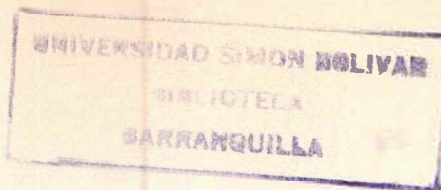
1. ASPECTOS GENERALES DE LA PRODUCCION DEL QUESO.

1.1. Generalidades del Queso.

El queso puede ser definido como el producto resultante de la concentración de una parte de la materia seca de la leche, por medio de una coagulación.¹

Con pocas excepciones, los métodos de fabricación y de control de fermentación fueron descubiertos y desarrollados empíricamente; en realidad las condiciones ambientales del clima de cada zona con flora microbiana predominante determinaron a través de los tiempos la adopción de métodos prácticos de trabajo basado en la observación y consagrados por la tradición, con el propósito de reducir las salidas esenciales de la leche a

- 1.- Francis Patrick; Gaona Homero. Introducción a la lacteología. Editorial Limusa, Para Edición. México 1986, p. 167.



una forma concentrada, la leche es cuajada, ya sea por el cuajo o por el desarrollo de bacterias productoras de ácido; la humedad es separada de la cuajada más o menos completamente por efectos mecánicos, por el desarrollo ácido por la agitación, por la elevación de temperaturas y por el prensado.

"En la constitución del queso entra la caseína, las sales insolubles y sustancias coloidales, así como también por parte de la humedad de la leche en la cual se encuentra: la lactosa, la albúmina, las sales solubles y otros constituyentes de la leche.

Es importante destacar que para producir buenos quesos se tiene que partir de la leche de buena calidad, la leche desde el momento mismo de su producción está expuesta a que se le agregue un sinnúmero de agentes microbianos, la cantidad y clase de estos agentes está en función de prácticas de higiene y sanidad observadas en el manejo de productos durante su producción, transporte y manejo. "Entre los grupos de contaminantes biológicos encontrados en la leche tenemos: Las bacterias, los hongos, los rickettsias, los virus y las amebas"²

2. Patrick Homero op. cit. p.27

De estos algunos son patógenos para el hombre y otros saprófitos, la importancia de estos últimos estriba en el deterioro que causa a la calidad de la leche y los derivados. La presencia de los primeros refleja la sanidad y la de los segundos expresa el tratamiento higiénico de la leche con sus consecuentes repercusiones en los productos resultantes que como el queso no escapan a dichos aspectos.

La leche para el queso no debe tener olores o sabores anormales y debe proceder de animales sanos, las leches mastíticas son muy perjudiciales en la fabricación del queso, las leches de las vacas clínicamente curadas pueden causar perturbaciones en la fabricación.

Para comprender los cambios que se verifican durante la formación y el trabajo de la cuajada es conveniente presentar previamente algunas nociones sobre la posible naturaleza de las proteínas de la leche y el efecto que tiene sobre ellas, los agentes coagulantes usados en la fabricación del queso.

"La caseína es el principal constituyente nitrogenado de la leche y se encuentra en su estado normal bajo la for-

ma de grandes partículas coloidales esféricas de fosfato de calcio constituidos por proteínas, cantidades apreciables de calcio y radicales fosfóricos, así como por porcentajes menos abundantes de magnesio y radicales cítricos.

Estas partículas se encuentran en equilibrio en el suelo bajo la forma de una suspensión coloidal, como partículas gelatinosas en una fase líquida. El equilibrio de las micelas de caseína está condicionado en parte por el equilibrio del contenido fosfocalcico, este equilibrio es bastante frágil y muy sensible a modificaciones de variada naturaleza, puede romperse con facilidad provocando la precipitación de las micelas y la coagulación de la leche. En la fabricación del queso se utiliza esta relativa inestabilidad y la consecuente coagulación de la leche, como primera etapa para regularizar la humedad en el producto.

Mediante la coagulación la leche pasa del estado líquido (suspensión) al estado sólido (gel) por la precipitación de la caseína, y forma un gel blando y uniforme que ocupa completamente el volumen que anteriormente ocupaba la leche en el estado líquido, como si las partículas de ca

señala formaran una especie de sistema semi-sólido tridimensional para mantener atrapada la fase acuosa. Cuando por acción físico-químico y mecánico se separó la cuajada, el suero (fase acuosa) restante presenta el aspecto de un líquido límpido verdoso que contiene elementos solubles y lacto albúminas y globulina en forma de solución coloidal muy dispersa.

La cuajada forma una masa blanca que retiene la mayor parte de la grasa, bacterias, fósforo de calcio coloidal, así como parte apreciable del suero.

Ahora, como la cuajada forma una masa semi-gelatinosa blanda, que ocupa completamente el volumen original en la leche líquida, se hace necesario acelerar y controlar la salida de la humedad, puede ser fraccionándole sometiendo al calor, o al prensado, el tratamiento subsecuente de la cuajada le dan la característica al queso a fabricar"³

El Moldeado tiene por finalidad dar al queso determinado formato y tamaño de acuerdo con sus características y de

3. Patrick Homero, op. cit. pp 180-181.

cierto modo de acuerdo con la tradición y exigencia del mercado. El prensado tiene por objeto separar más suero y compactar la masa uniendo el grano a imprimir al queso el formato deseado, el prensado varía mucho en intensidad y duración en el tipo de queso.

Muchos quesos son colocados solamente en los moldes para escurrir y tomar forma y textura por autocompresión. El prensado varía, puede durar unos 20 minutos en quesos medios blandos y de 24 a 48 horas en quesos duros. La salazón del queso se efectúa con la finalidad de impartirle cualidades de sabor que lo hacen más apetecibles, y de dar al producto mayor conservación inhibir o retardar el desarrollo de microorganismos indeseables y seleccionar la flora normal del queso.

1.1.1. Características del queso.

Existe una variedad del queso; pero es difícil establecer una división rígida de ellos, por cuanto las características que se pueden usar para agruparlas son múltiples y no siempre son comunes a todas las variedades de algunos de éstos para ser colocados racionalmente en los grupos de algunos sistemas, así que en cuanto al método de coa

gulación se podrían dividir en quesos ácidos y quesos de cuajos; en cuanto a la textura y abertura se pueden dividir en: con hoyos y sin hoyos; en cuanto a la consistencia se pueden clasificar en:

- Quesos blandos
- Quesos medios duros
- Quesos duros
- Quesos semiduros

Según el método de manufactura y tratamiento del grano se pueden agrupar en quesos de pasta dura y quesos de pasta cocida, en fin el número resultante de estas posibles clasificaciones y combinaciones es muy grande y se presentaría a muchas confusiones, por cuanto nos llevaría en realidad a agrupar quesos con características distintas en el mismo grupo determinado apenas por un pequeño aspecto de manufacturas.

En nuestro estudio se ha optado por clasificar los dos tipos: Picado y amasado ya que por tradición se conoce con estos dos nombres en las regiones.

1.2. Descripción de las áreas objeto de estudio.

1.2.1. Localización del Municipio de Ariguaní.

El municipio de Ariguaní se localiza al Oeste de Plato y tiene como límites, al Norte con el municipio de Fundación y Pivijay, por el Sur el municipio de Santa Ana, por el Este el Departamento del Cesar y al Oeste los municipios de Plato y Chivolo (ver Mapa 1).

El municipio tiene una extensión de 2.315 kilómetros cuadrados y según el último censo de población y vivienda del Dane, tiene una población de 24.350 habitantes, se encuentran otras poblaciones importantes como son: San Angel, Pueblo Nuevo, Alejandría, El Difícil, Villa Concepción y el Carmen de Ariguaní.

1.2.2. Localización del Municipio de Chivolo.

El municipio de Chivolo limita por el Norte con el municipio de Pivijay y el Piñón, al Sur con el municipio de Plato, al Este con el Municipio de Ariguaní, al Oeste con el municipio de Tenerife. (Ver mapa No. 2). El municipio tiene una extensión de 1.986 kilómetros cuadrados y

MUNICIPIO DE ARIGUANI

MUNICIPIO DE PIVIJAY

MUNICIPIO DE FUNDACION

A PIVIJAY

MUNICIPIO DE CHIVOLO

SAN ANGEL

DPTO. DEL CESAR

RIO ARIGUANI

A VALLEDUPAR

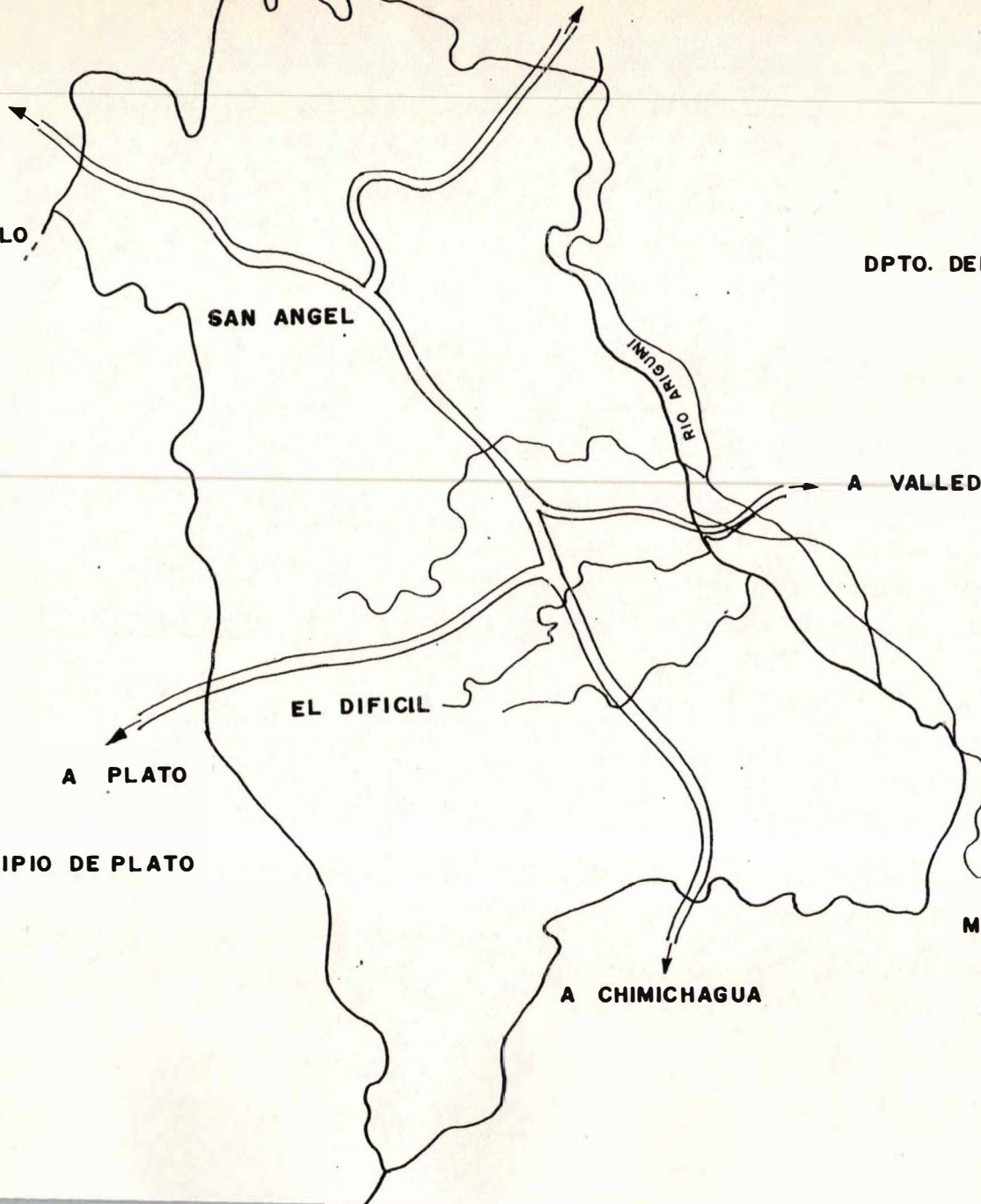
EL DIFICIL

A PLATO

MUNICIPIO DE PLATO

A CHIMICHAGUA

MUNICIPIO DE SANTA ANA



UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR
BIBLIOTECA
BARRANQUILLA

MUNICIPIO DE TENERIFE

A PLATO

CHIVOLO

QUEBRADA DE CHIMINICA

A PIAIYAY

MUNICIPIO DE PEDRAZA

MUNICIPIO DE PIAIYAY

MUNICIPIO DE CHIVOLO

MAPA

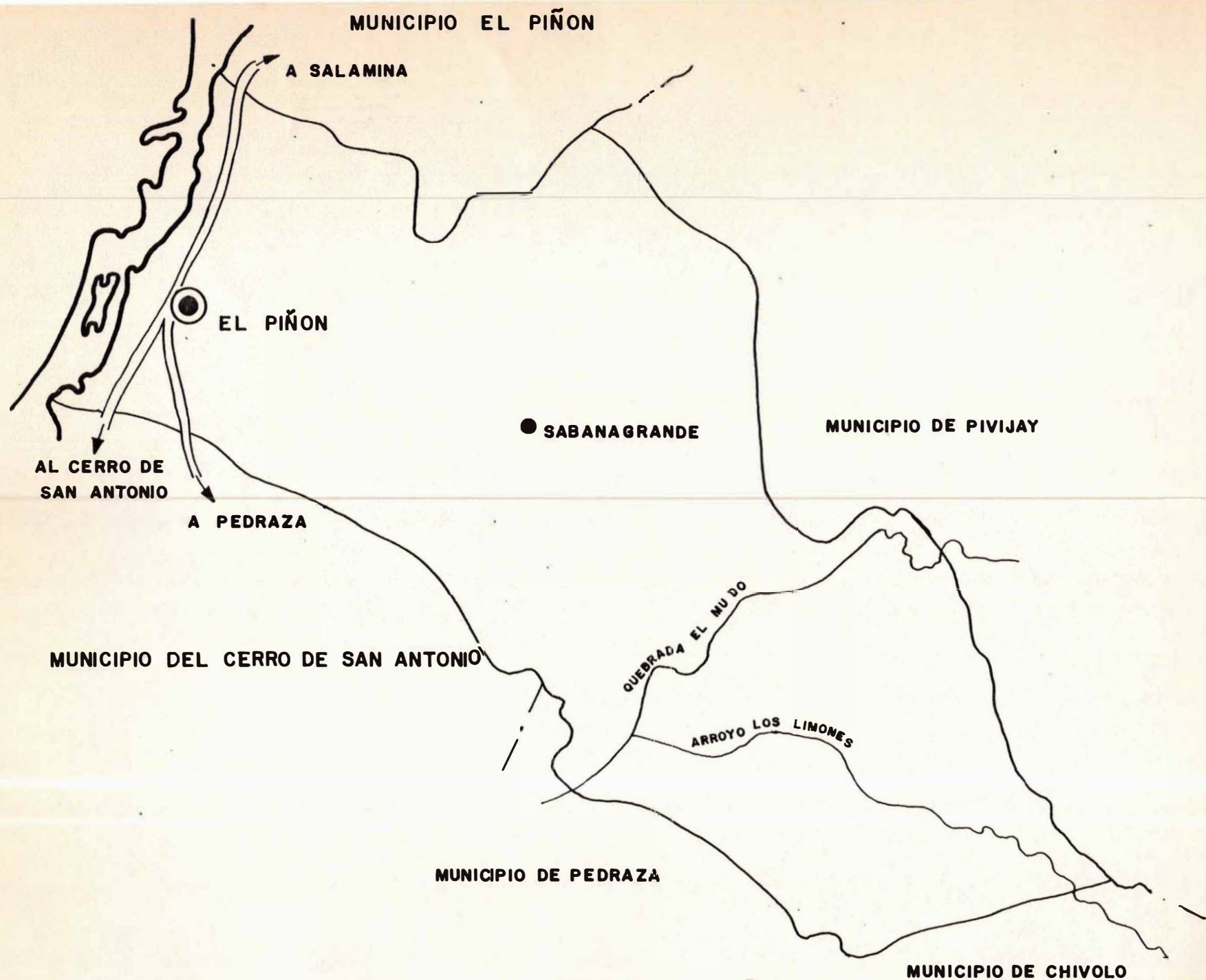
según el Dane la población del municipio en 1985 era de 10.838 habitantes, otras poblaciones son: La China, Pueblo Nuevo, La Estrella y Primavera.

1.2.3. Localización del Municipio de Fundación.

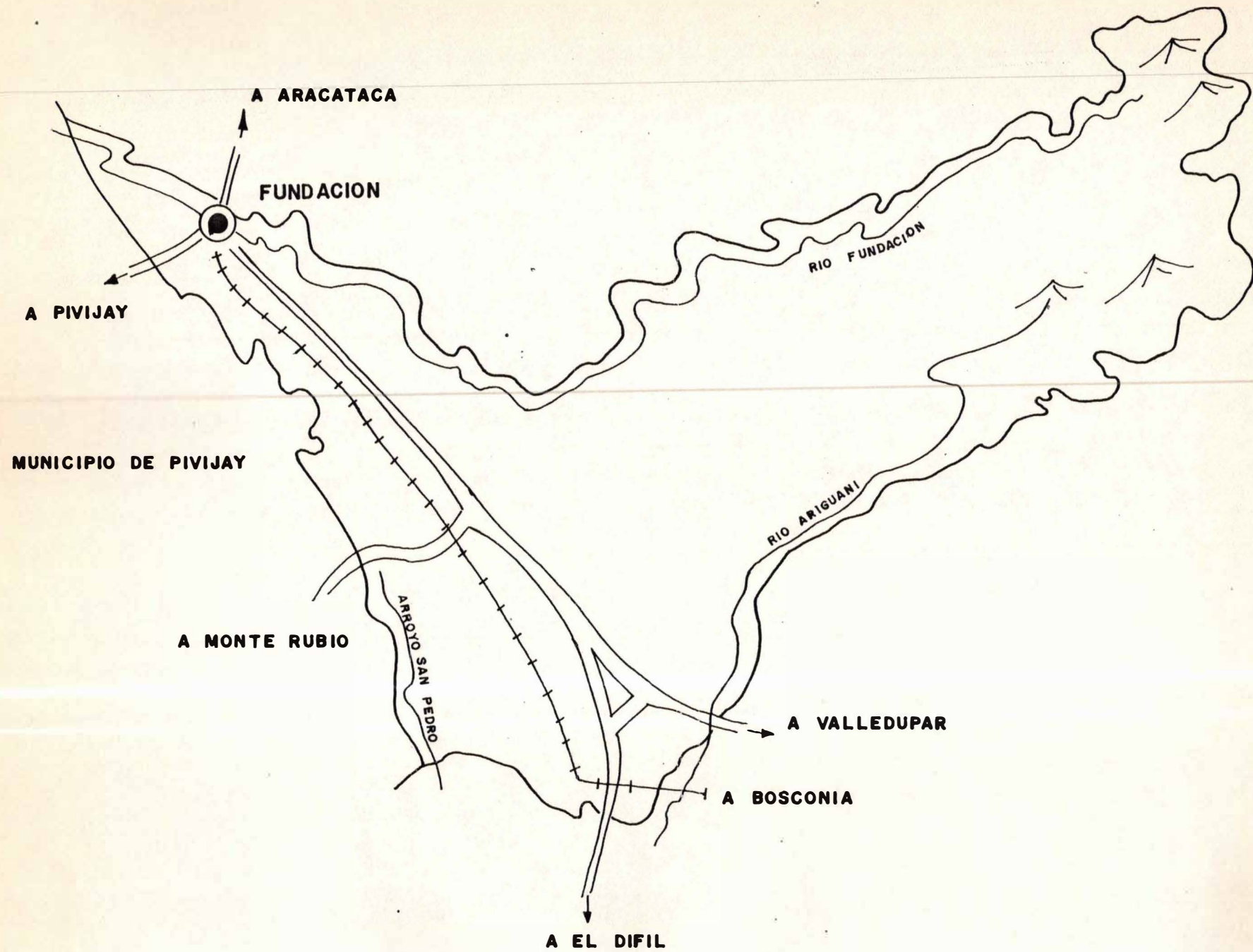
Sobre la margen occidental del río Fundación se encuentra localizada la cabecera municipal, cuyas coordenadas son 10° 31' de latitud norte y 74° 11' de longitud al Oeste de Greenwich; a 45 metros de altura sobre el nivel del mar y temperatura de 28° centígrados. El área municipal es de 1.098 kilóemtros cuadrados, de los cuales 746 corresponden al piso térmico cálido, 282 al templado y 70 al frío. Limita por el norte con Aracataca, por el Sur con Pivihay, Aruguaní y el Departamento del Cesar. (Ver mapa No.3) según el Dane la población de este municipio fue de 42.086 habitantes.

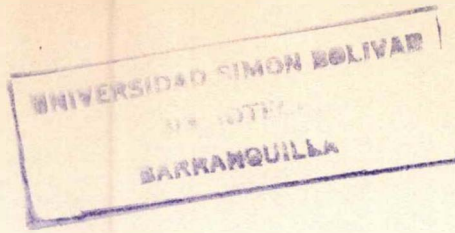
1.2.4. Localización del Municipio de Guamal.

Este municipio limita al Norte, con los municipios de San Sebastian de Buena Villa, por el Sur con el Banco al Este con el departamento del Cesar y al Oeste con el río Magdalena (ver mapa No.4) su área municipal es de



MUNICIPIO DE FUNDACION





364 Km² de superficie y según el Dane poseía en 1985 una población de 22.486. El puerto fluvial de Guamal es la cabecera municipal. Posee otras poblaciones como Guaimaral, Pampan, Hato Viejo, Ricaurte, Casa de Tabla, La Rinconada y los Andes.

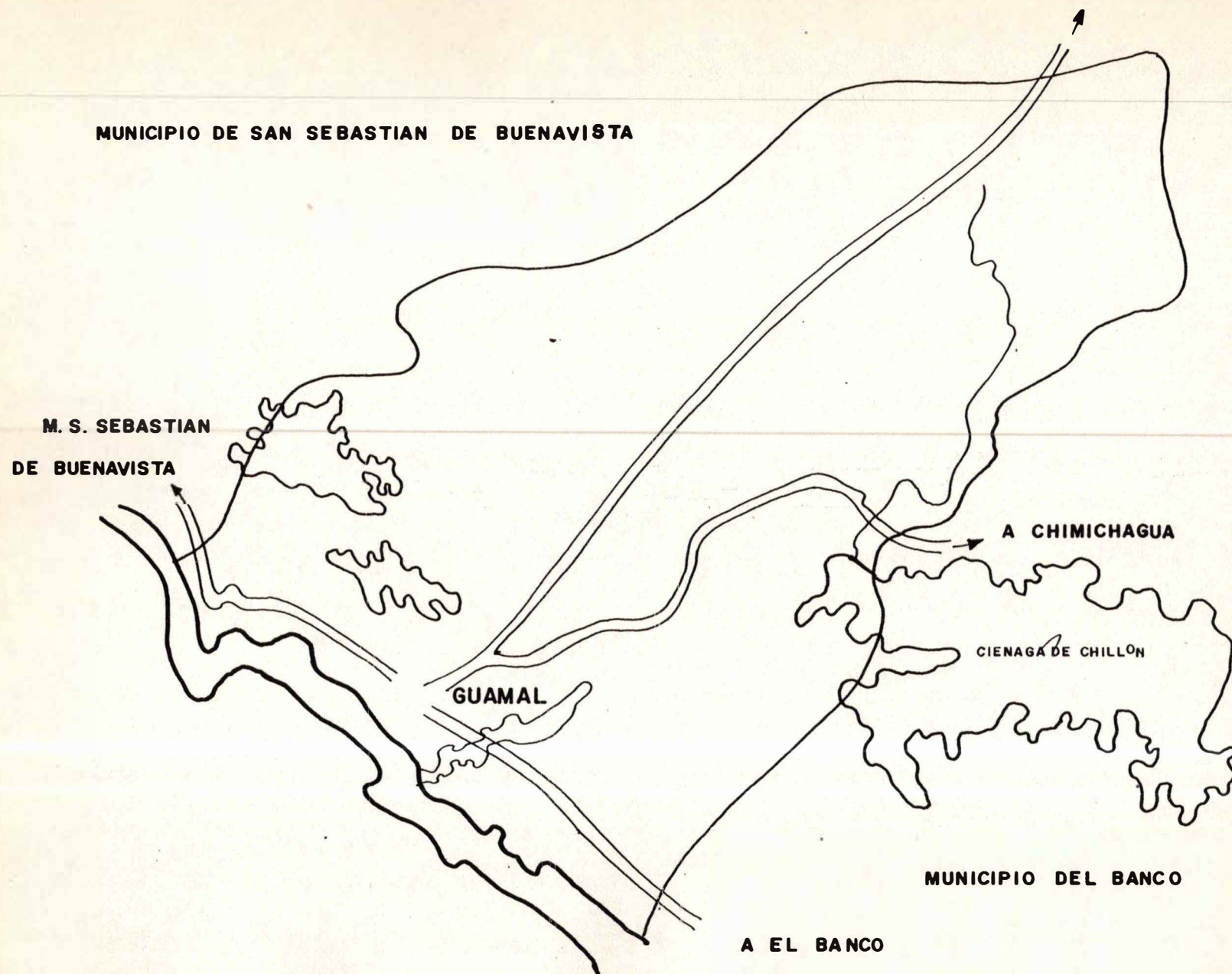
1.2.5. Localización del Municipio de El Piñón.

El municipio de el Piñón se encuentra localizado sobre el margen oriental del río Magdalena y limita al norte con los municipios de: Salamina y Pivijay, al sur con el municipio del Cerro de San Antonio y Pedraza, al este Pivijay, al Oeste al río Magdalena, posee una extensión de 589 Km² que forman su superficie municipal (ver mapa No.5). Según el Dane la población de este municipio fué de 12.822 habitantes. El Piñón es cabecera municipal y se destacan otras poblaciones como: Sabanas, Cantagallar, Carreto, Tiogollo y Campo Alegre y San Basilio.

1.2.6. Localización del Municipio de Pivijay.

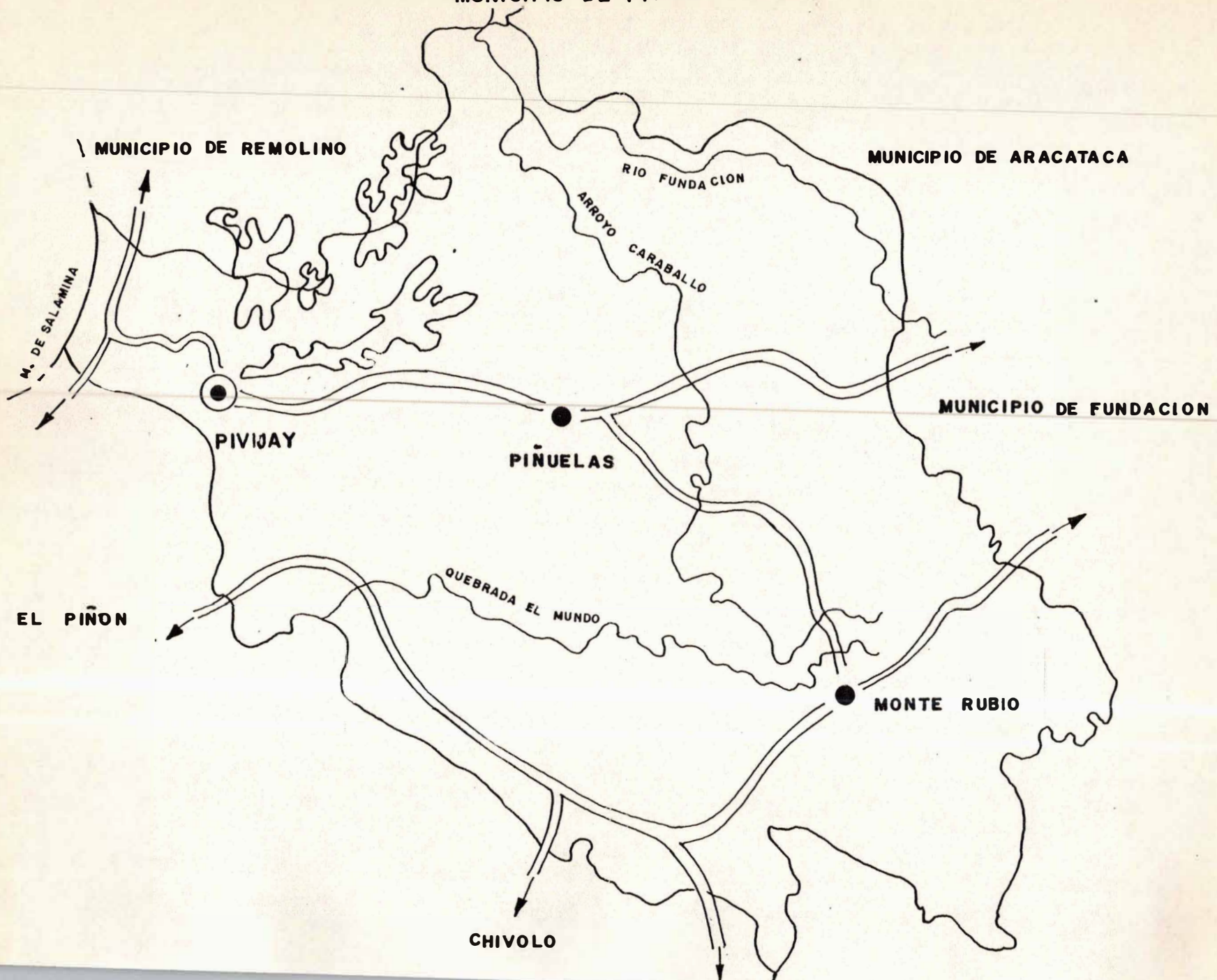
Limita al Norte con Remolino y Aracataca, al sur con Ariguaní y Chivolo, al Este con fundación y al Oeste con Salamina (ver mapa No.6) la superficie territorial del

MAPA 5
MUNICIPIO DE GUAMAL



MAPA 6

MUNICIPIO DE PIVIJAY



municipio de Pivijay es de 2.338 Km² y habitan el municipio según el último censo de población y vivienda hecho por el Dane un total de 35.328 habitantes, Pivijay como cabecera municipal lo rodean otras poblaciones como son Piñuela, Media Luna, Monte Rubio, Garrapata, Flores de María, Paraco.

1.2.7. Localización del municipio de Plato.

Este municipio está situado en gran parte sobre la zona baja e inundable del río Magdalena, cuya cabecera se encuentra a los 9° 48' de latitud Norte y 74° 47' de longitud al Oeste de Greenwich, a 20 metros sobre el nivel del mar con una temperatura media de 28°C. El área municipal es de 2.166 Km² y pertenece en su totalidad al piso térmico cálido y limita por el norte con Tenerife, por el Oriente con Ariguaní (El Difícil), por el Sur con Santa Ana y por el Occidente con el río Magdalena, que lo separa del Departamento de Bolívar. El territorio casi totalmente plano y cubierto de ciénagas en las vecindades del río Magdalena, entre las cuales sobresalen la Catalina. El municipio además de su cabecera está formado por los corregimientos de Apure. El Carmen del Magdalena, Nueva Granada, Pueblo Nuevo, San

Antonio del Río y Zárate. Según el último censo de población Plato cuenta con un total de 62.126 habitantes. Ver mapa No.7.

1.2.8. Localización del Municipio de Santa Ana.

Este municipio limita por el Norte con Plato y Ariguaní, al Sur con San Zenón y San Sebastián de Buena Vista, al Este con el Departamento del Cesar y al Oeste con el río Magdalena, tiene una extensión de 2.125 km². Ver mapa No. 8.

1.2.9. Localización del municipio de Salamina.

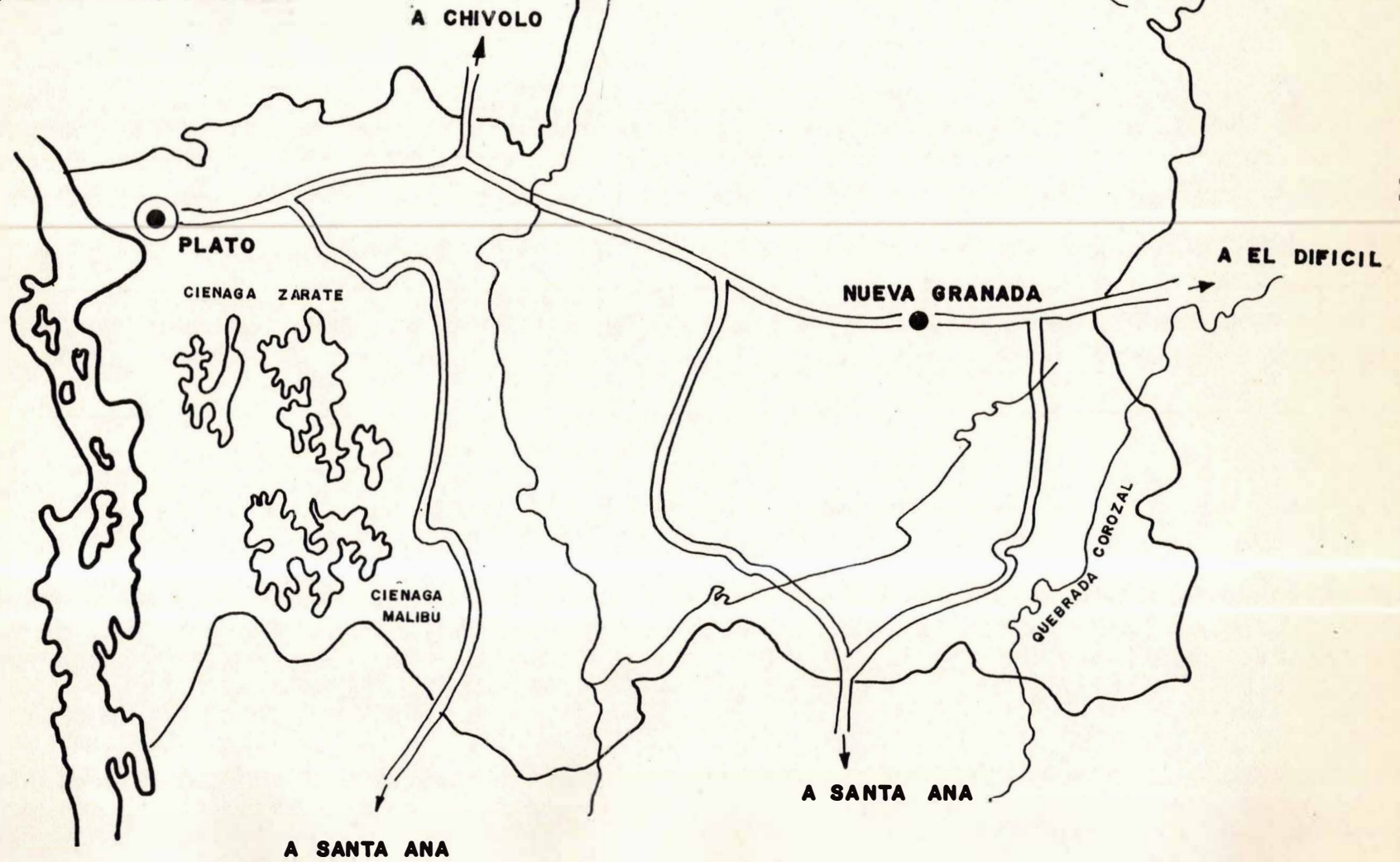
Este municipio se encuentra localizado en la parte media del Departamento sobre la margen oriental del río Magdalena, limita por el Norte con el municipio de Remolino, por el Sur con el Piñón, al este con el municipio de Pivijay; Es el municipio más pequeño del Departamento, cuenta con una extensión de 154 km² (ver mapa No.9) la población según el último censo del Dane arrojó un resultado de 7.259 habitantes.

1.3. Producción del queso en el Departamento del Magdalena.

El proceso de fabricación queso en el Departamento del

MUNICIPIO DE PLATO

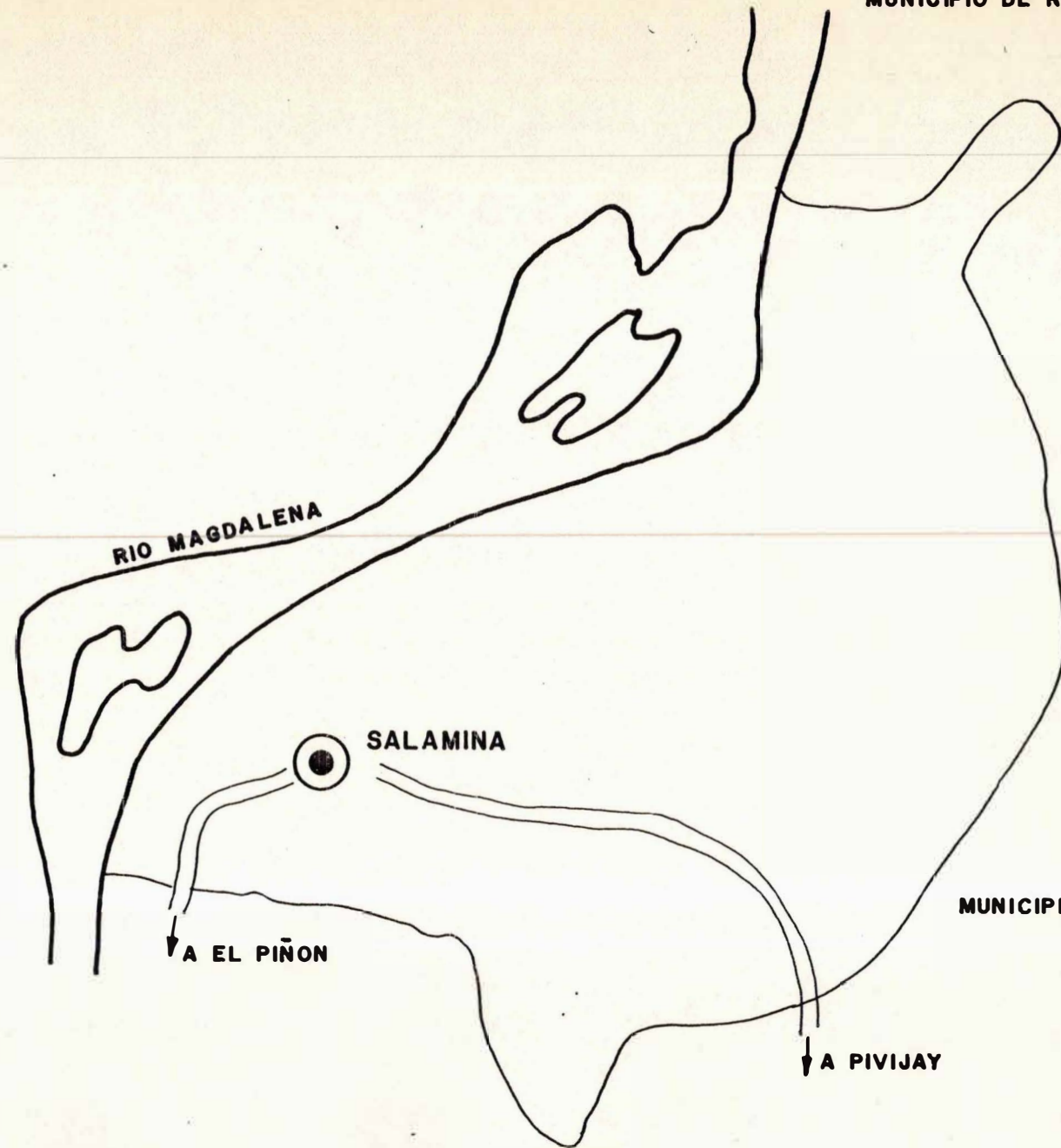
MUNICIPIO DE TENERIFE



UNIVERSIDAD SIMON BOLIVAR
BIBLIOTECA
BARRANQUILLA

MUNICIPIO DE SALAMINA

MUNICIPIO DE REMOLINO



RIO MAGDALENA

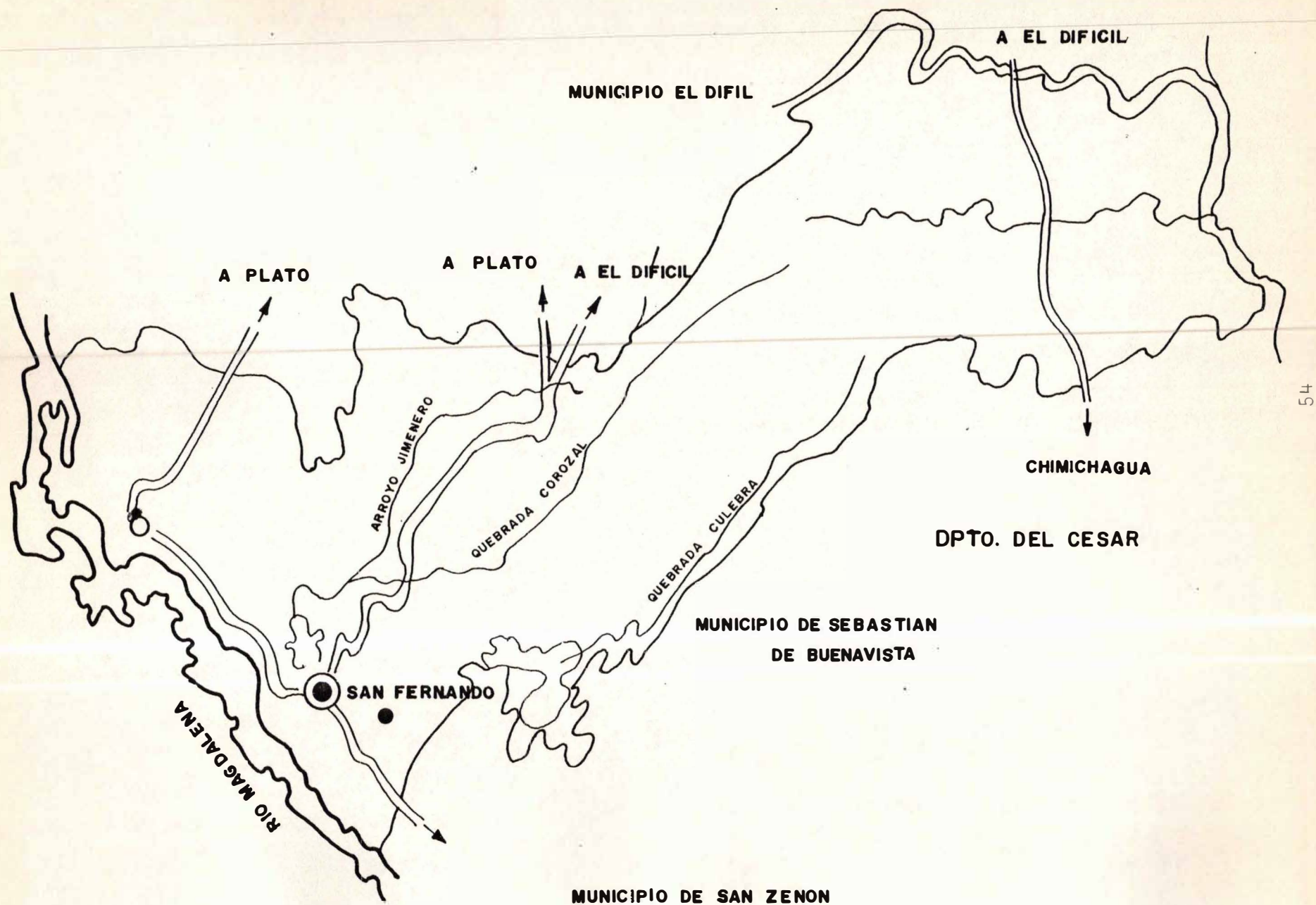
SALAMINA

A EL PIÑON

A PIVIJAY

MUNICIPIO DE PIVIJAY

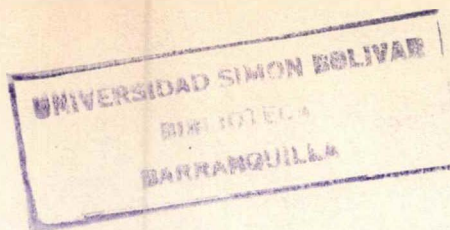
MUNICIPIO DE SANTA ANA



Magdalena sin dejar de lado la imprescindible participación de las manos del hombre aplicada sin ninguna capacitación previa, se encuentra en un desarrollo tardío ya que no se dan las condiciones adecuadas para que dicho proceso se convierta en un elemento dinámico que asegure la supervivencia de muchos productores.

Hay muchos factores que hay que tener en cuenta para analizar el proceso productivo que se efectuaba en el Departamento hace muchos años, ligado con la aparición de la ganadería en Colombia. Los factores que el presente estudio llevó a cabo en razón a las relaciones de producción fueron las siguientes:

1. Tendencia del local.
2. Sistema de producción.
3. Volúmenes de producción.
4. Elementos de producción.
5. Mano de obra utilizada.
6. Costo de producción.
7. Valor invertido de capital.
8. Modo de venta.
9. Almacenamiento
10. Tipo de venta



11. Precio de venta.
12. Determinación del precio.

Se pretende que dichos factores dan una visión clara de la realidad de la producción del queso en el Departamento, con sus repercusiones en la comercialización del mismo, para facilitar el análisis se estudian detalladamente; pero se interrelacionan todos mutuamente.

La producción es imposible sin la propiedad ya que implica determinado modo de apropiación de los medios de producción y los furtos de ésta. A nivel del área de estudio se encontró que existe un alto porcentaje en donde la tenencia del local propio fué del 90% y el otro extremo estuvo constituido por otras formas que sólo llegó al 1% según la explicación de los productores eran personas que habían quedado endeudadas con las personas que le habían adelantado capitales y la única forma de pagar dicha deuda era con su fuerza de trabajo (Ver Cuadro No.1).

La forma de alquiler correspondió al 3% que pagaban según lo que producían, es decir, de acuerdo a la producción variable; la forma de convenio es una de las formas en que se puede ir convirtiéndose la forma de local

CUADRO I

TENENCIA DEL LOCAL EN EL AREA OBJETO DE ESTUDIO

MUNICIPIO	FORMA DE PAGO								FORMA DE PAGO							
	PROPIO	%	ALQUILADO		CONVENIO	%	OTROS	%	DINERO FIJO	%	PRODUCCION VARIABLE	%	PARTE DE VENTA	%	OTRO	%
ARIGUANI	23	6														
CHIVOLO	41	11	1								1					
EL PIÑON	19	5	4	1	2	7			2		2	1	2	1		
FUNDACION	21	5	1								1					
GUAMAL	53	14														
PIVIJAY	80	21			4	1	1				1				4	1
PLATO	56	15	8	2	13	3	3	1	4		17	4	3	1		
SALAMINA	13	3			3	1					2	1	1			
SANTA ANA	37	10	1								1					
TOTAL...	343	90%	15	3%	22	6%	4	1%	6	2%	25	6%	6	2%	4	1%

EL ESTUDIO SE BASA EN LA MUESTRA DE 384 ENCUESTA REALIZADAS A LOS PRODUCTORES

FUENTE: LOS AUTORES OBTENIDOS POR INFORMACION DIRECTA MAYO - JUNIO 1988



propio, es decir, que las personas que producen el queso son empleados prácticamente del mayorista quien es propietario de los objetos de trabajo y medios de trabajo y además por el simple hecho que hay muchos productores endeudados. Así el trabajador sólo recibe parte de la venta mostrándose así un 6% constituido por esta última forma.

La forma de pago utilizada por los productores no propietarios del local para el pago de arrendamiento fue la producción variable con un porcentaje de participación de 6% esta forma consiste en hacer pagos de acuerdo con el volumen producido y según los productores es la más conveniente, por que la cantidad de dineros pagado está función de la producción. Las formas de pago en dinero fijo y parte de la venta corresponden respectivamente al 2%, dejando en desventaja al productor porque se tiene que entregar sumas fijas produzcase o no se produzca el volumen del queso deseado y al pagar parte de la venta la desventaja es que el productor se ve más endeudado, al no poder cubrir las necesidades primarias. Posteriormente veremos como influye esto en los demás factores.

El queso necesita de un elemento principal que es la leche, ella es la materia prima del producto, es importante

analizar y tener presente que la propiedad material de ellas influye en la producción y todos los factores que alteran su producción normal.

Dentro de los instrumentos establecidos por la Ley 50 del 84 para corregir el grave desequilibrio fiscal soportado por el Gobierno la sobretasa del 8% a la importación de insumos, el establecimiento de una tasa del 0.5% de retención en la fuente para transacciones superiores a \$20.000 el impuesto al agregado (IVA) para los insumos y equipos representarán un golpe decisivo a la realidad del sector Ganadero".⁴

Si nos atenemos a los factores antes mencionados se puede inferir y afirmar que ellos influyen notablemente en la producción del queso, queda en tela de juicio porque las perspectivas del sector lechero dependen de la corrección de algunos factores limitantes para una futura investigación.

La delimitación a nivel del Departamento nos permite captar la propiedad sobre el elemento de producción.

- Se encontró a nivel general según el área de estudio

ANALAC. Informe de labores 1985-1986. Valledupar 1986. p.1

que dos municipios: Ariguaní y Guamal la leche para producir el queso es propia y en los demás municipios existen porcentajes no muy elevados en donde la compra de leche tanto en época de sequía como de lluvia, mostrándose los más altos niveles de compra de la materia prima en Plato y en el Piñón con un 30 y 24% respectivamente. Ver Cuadro No.2 y gráfica No.1.

Esto obedece a que los productores que trabajan por forma de convenio alquilado tienen que comprar el producto y cuando no pueden terminan trabajando para la firma que los contrata la que puede estar dando indicio de una mano de obra potencial para grandes propietarios para los mayordistas que tienen endeudados a estos productores.

El municipio además de su cabecera se encuentra con otras poblaciones tales como Guaímaro, Aserradero, Los Patos y Julepe.

1.3.1. Tecnificación de la Producción.

La producción del queso técnicamente se encuentra en un atraso, ya que los elementos para producir el queso son precarios y no se poseen métodos técnicos que puedan

CUADRO No.2

ELEMENTOS DE PRODUCCION EN EL DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA EN PORCENTAJE.

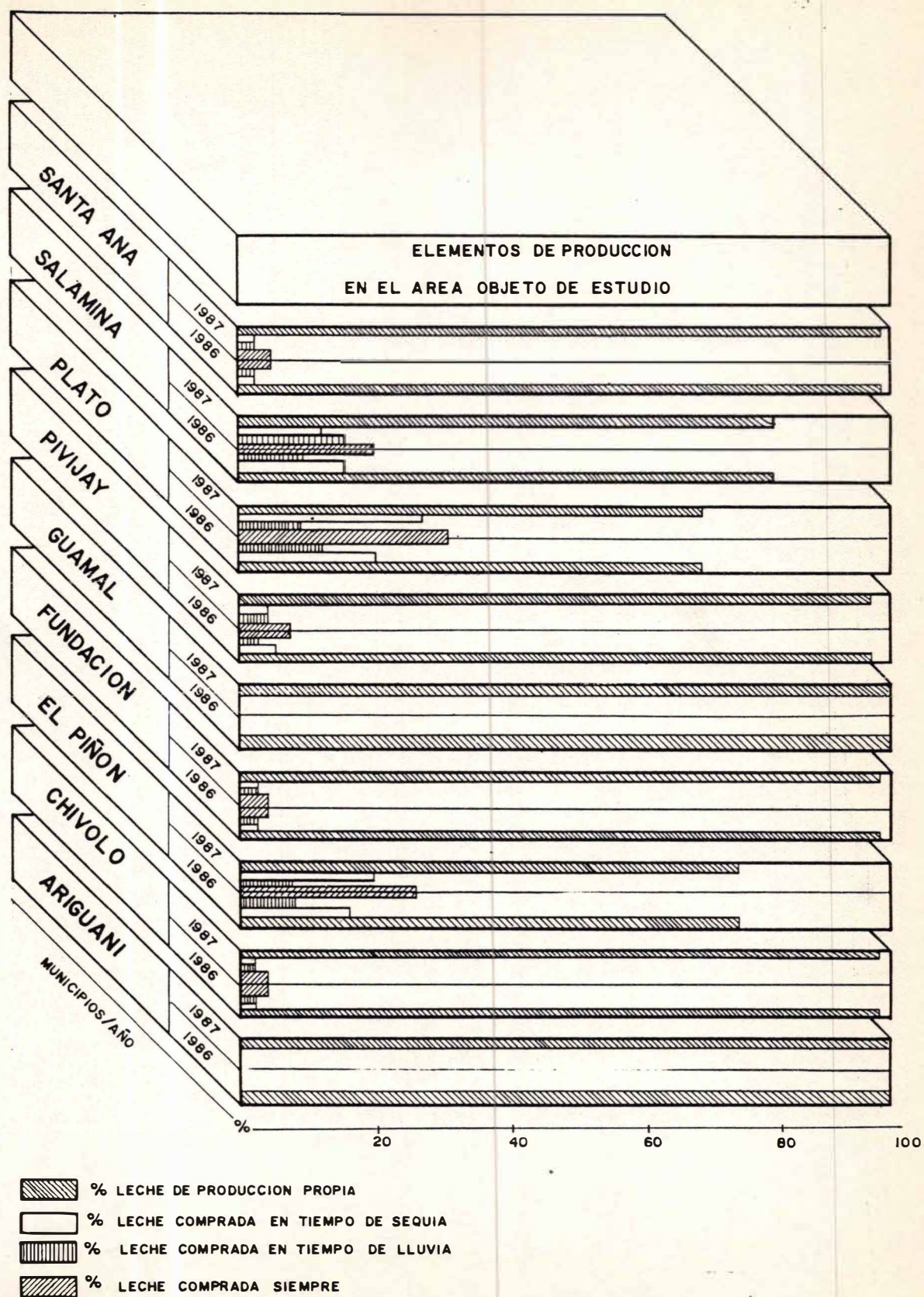
Municipio	Leche de producción propia		Leche compra en tiempo de sequía	
	1986	1987	1986	1987
Ariguaní	100%	100%	-	-
Chivolo	98	98	1	1
El Piñón	76	76	18	20
Fundación	98	98	1	1
Guamal	100	100	--	--
Pivijay	96	96	3	2
Plato	70	70	20	25
Salamina	80	80	15	10
Santa Ana	98	98	1	1

CUADRO No. 2

Municipio	Leche comprada en tiempo de lluvia		Leche comprada siempre	
	1986	1987	1986	1987
Ariguaní	--	--	--	--
Chivolo	1	1	2	2
El Piñón	6	4	24	24
Fundación	1	1	2	2
Guamal	--	--	--	--
Pivijay	1	2	4	4
Plato	10	5	30	30
Salamina	5	10	20	20
Santa Ana	1	1	2	2

FUENTE: Los autores obtenida por Información directa mayo- junio 1988

GRAFICO I



FUENTE: LOS AUTORES TABULADO DEL CUADRO 2

elevar la productividad y aumentar los volúmenes de producción.

El método llevado a cabo por los productores en el Departamento del Magdalena, para la fabricación del queso, es puramente empírico, utilizándose en un alto porcentaje el sistema artesanal correspondiendo un 71% al Manual un 7% y un 22% corresponde a la combinación de las formas en el área objeto de estudio. (ver cuadro No.3) En el sistema artesanal es muy frecuente el uso de los siguientes medios de producción sobre la cual el productor ejerce efectos sobre la materia prima.

1. La ampleta
2. El cajón
3. Prensa.

La ampleta, es el medio de producción usado para darle la forma al queso y para prensarlo después que se encuentre la masa coagulada.

La ampleta está hecha en material de madera como se muestra en la foto 1, en donde se ven además de las restricciones técnicas y factores de tipo higiénico, la ampleta

CUADRO No. 3

SISTEMAS DE PRODUCCION

Municipio	Manual	%	Artesanal	%	Manual Artesanal	%	Sistemas Técnicos	%
Ariguaní	3	1	17	4	3	1	-	-
Chivolo	-		42	11	-		-	
El Piñón	2	1	6	2	17	4	-	
Fundación	-		9	2	13	3	-	
Guamal	13	3	39	10	1	-	-	
Pivijay	-		45	12	40	11	-	
Plato	-		72	18	8	2	-	
Salamina	9	2	7	2	-		-	
Santa Ana	1	-	37	10	-		-	
TOTAL	28	7	274	71	82	22	-	-

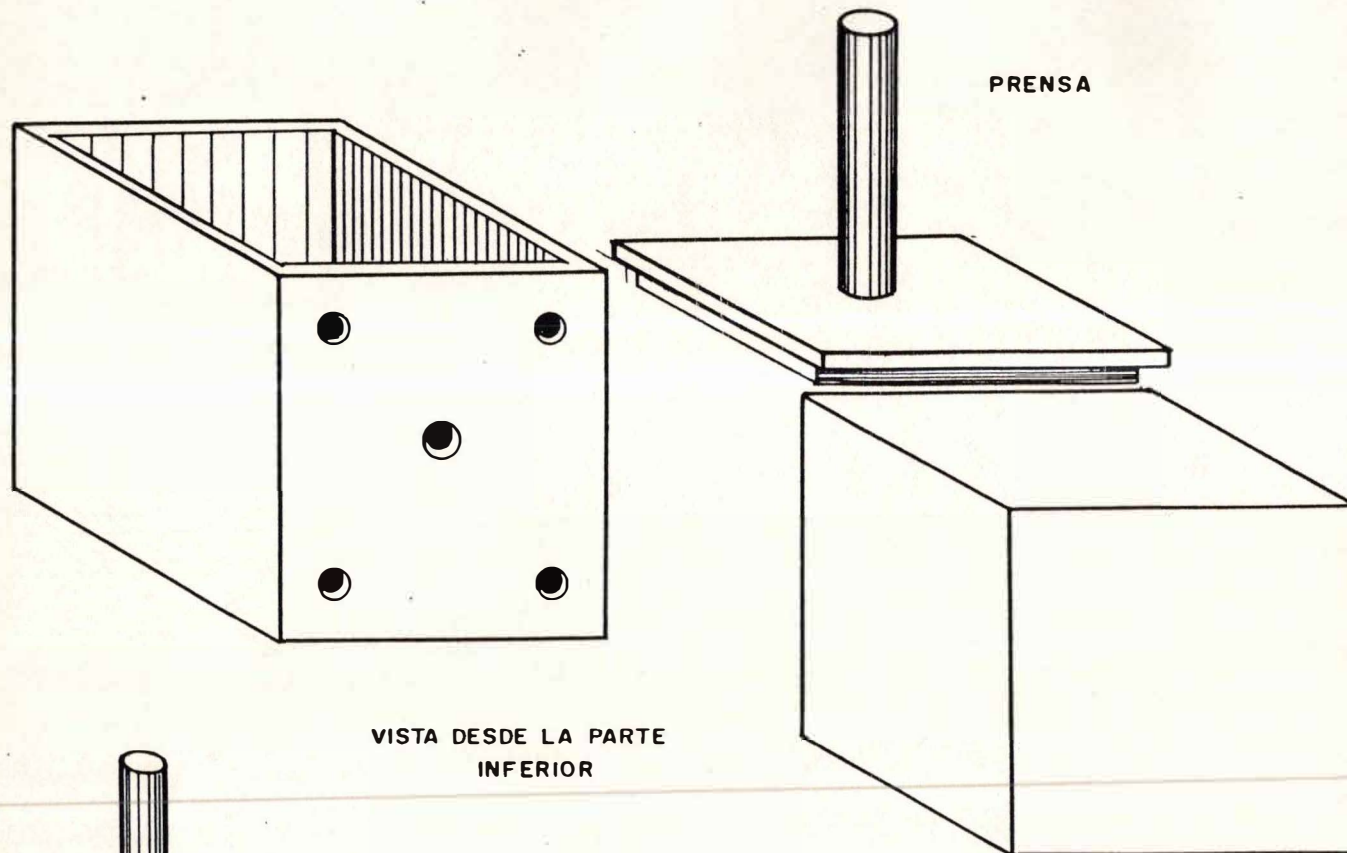
FUENTE: Directa, abril 1988.

le sobresale la prensa construída también en madera, observándose la carencia de una prensa hidráulica que agilice el prensado, requerido por el producto, (ver dibujo) Las ampletas pueden ser de diversos tamaños lo que permite que no haya uniformidad en tamaño de los quesos como se puede observar en la foto No.2).

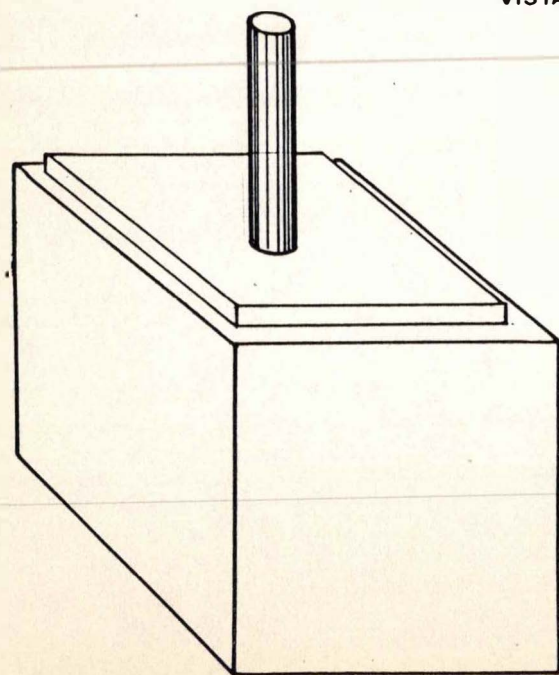
El cajón es el otro medio de producción que cumple la función de recipiente en donde entra en combinación la materia prima y el cuajo animal, para que se lleve a cabo el proceso de corte de la leche, al igual que la ampleta en términos generales es hecho en madera (ver foto No.3) rodeado de unos medios que se utilizan para la recolección de la leche siendo esos no los más adecuados higiénicamente.

La prensa va acompañada con la ampleta y es utilizada en una técnica poco eficiente para sacarle más suero al queso, utilizando la autocompresión al no existir una prensa de tipo hidráulico retardando hasta un día más la terminación del proceso productivo.

Lo anterior nos permite enmarcar a lo que SALOMON KALMANOVITZ le denomina factores locales.



VISTA DESDE LA PARTE
INFERIOR



"El diseño local de tecnologías responde al grado de desarrollo de cada serie de productos y actividades, es decir, del alcance y especialización del trabajo en grado de complejidad y elaboración técnica"⁵

Es decir, los factores locales responden a una condición técnica de atraso de la producción del queso, que se muestra desde el proceso inicial y al no contar con una existencia técnica adecuada continua la tradición de producir tal producto sin ningún avance tecnológico conocido por el momento.

Las prácticas artesanales se confirman aún más al analizar que tipo de mano de obra se utiliza en el proceso.

1.3.2. Volúmenes de producción según el periodo de Estacionalidad.

A nivel del departamento es posible encontrar unidades de producción que elaboran desde 10 kilos semanales hasta unidades que alcanzan niveles de producción equivalentes a 900 kilos semanales de queso, la diferencia marcada tie

5. Kalmanovitz Salomón. El Desarrollo tardío del Capitalismo. Ed. Preséncia Ltda. 1983. p. 134.

ne su explicación en que hay "productores" con cierto privilegio económico que se denominan así, porque son dueños de la producción que efectúan sus trabajadores y hay productores - trabajadores que participan directamente y que efectúan esta actividad como medio de subsistencia, en este marco de ideas es posible encontrar productores que trabajen en fincas, productores que trabajan en su casa, productores que tienen local alquilado, productores que trabajen por convenio y otras formas, que han venido caracterizando a la actividad en los últimos años.

Existen y se generalizan a nivel total restricciones de tipo técnico entre los cuales se destacan niveles tecnológicos bajos reflejados en los medios de producción diseñados localmente en forma rústica y unas condiciones higiénicas que no son las adecuadas, ya que se utilizan practicas de tipo empírico. No se puede obviar las limitaciones de índole económico, reglejada en la tenencia del local propiedad, sobre el principal elemento del producto, costos de producción. La mano de obra utilizada entre otras, todo esto condicionado a un factor de orden natural, y es importante tener en cuenta el aspecto climático, ya que en esta región se registra un periodo de marcada sequía y un periodo de lluvia, como lo a

firma el plan de desarrollo de la Costa Atlántica.

"En el aspecto climático la región se caracteriza por un régimen biestacional, que determina en la mayor parte de la subregiones una época de sequía entre los meses de diciembre y marzo y en invierno intermitentes durante los meses restantes, con grandes diferencias en la pluviometría observables en distintos puntos del territorio!"⁶

Con base en ello la producción del queso está condicionada a dicho régimen bi-estacional, ya que cuando hay sequía hay escasez de la leche lo que influye directamente en el volumen de producción y cuando hay invierno existe una elevada producción del queso ya que existen grandes excedentes lecheros.

A nivel de área de estudio se encontró que para 1986 la producción total burta fue de 77.410 k/semanas, de los dos tipos de queso y para 1987 la producción llegó a 71.295/semanas, produciéndose en el conjunto de regiones estudiadas una disminución del 8% aproximadamente equivalente a la diferencia entre el año de 1986 con respecto al

6. Plan de Desarrollo de la Costa Atlántica
Un viaje hacia el futuro. 1983 - 1986 p. 18

1987, 6.115 kilos semanales por año. (ver cuadro No.4).

Este cambio en las cantidades tiene su explicación en otros factores como el incremento de los costos de la producción, la estacionalidad de la producción y la propiedad sobre el terreno, medios de producción y materia prima, pero el efecto más marcado es el aumento en los costos de producción como se estudiará más adelante en el transcurso del trabajo realizado.

Al describir la forma de tenencia local de estos productos se encuentra que una de las causas que afectan el volumen de producción es el endeudamiento, no permitiendo que se introduzcan mejores técnicas al no poder tener un determinado poder adquisitivo de dinero.

- Se aplicó la siguiente fórmula para obtener los promedios total del volumen de producción.

$$Q_i = \frac{Q_i}{N_u}$$

Para estimar las cantidades producidas para los años 1984 y 1989 se tomó como año base a 1986 y se empleó la siguiente fórmula:

CUADRO No. 4

VOLUMENES DE PRODUCCION SEGUN PERIODO DE ESTACIONALIDAD EN KILOS EN EL DEPARTAMENTO
DEL MAGDALENA

1986

Tipo	Tiempo de sequía	%	Tiempo de lluvia	%	Total	%
Picado	17203	22	30.215	39	47418	61
Amasado	11818	15	18.174	24	29992	39
TOTAL	29021	37	48.389	63	77410	100

1987

Picado	16700	23	27.725	39	44425	62
Amasado	10155	15	16.715	23	26870	38
TOTAL	26856	38	44.440	62	71295	100

CONTINUACION CUADRO No. 4

AÑO 1988

Tipo	tiempo de sequía	%	Tiempo de lluvia	%	Total	%
Picado	14774	22.5	25609	39	40383	61.5
Amasado	9849	15	15431	23.5	25280	38.5
TOTAL	24.623	37.5	41040	62.5	65663	100.

AÑO 1989

Picado	13758	22.75	23586	39	37344	61.75
Amasado	9072	15	14060	23.25	23132	38.25
TOTAL	22830	37.75	37646	62.25	60476	100

Año base 1986.

Estimaciones con base en datos obtenidos por información directa.

Fuente: Los autores, mayo - junio 1988.

Q_0 = Cantidades producidas en el año base.

Q_i = Cantidades producidas en el año

Nu = Número de unidad

n = Periodos de año

r = Tasa de variación

$$Q_i = Q_0 (1 + r)^n$$

Q_1 = 71295 cantidades semanales

Q_0 = 77410 cantidades semanales

Para transformar las cantidades semanales a cantidades por año se multiplica por 48 ya que en un año hay 48 semanas.

Q_0 en un año = $77410 \times 48 = 3.715.680$ cantidades anuales
en kilos.

Q_i en un año = $71.295 \times 48 = 3.422.160$ cantidades anuales
en kilos.

Se procede a calcular r .

$$3422160 = 3715680 (1 + r)^1$$

$$\frac{3422160}{3715680} = 1 + r$$

$$r = 0,078994962$$

$$r = -0,079$$

$$Q_2 = 3715680 (1 + 0,079)^2 = 3.151.826,6 \text{ cantidades en kilos anuales.}$$

$$Q_3 = 3715680 (1 + 0,079)^3 = 2.902.848 \text{ cantidades en kilos anuales.}$$

$$Q_2 \text{ en kilos semanales} = \frac{3.151.826,6}{48} = 65.663 \text{ K/semanales.}$$

$$Q_3 \text{ en kilos semanales} = \frac{2.902.848}{48} = 60.476 \text{ K/semanales}$$

El volumen de producción en el municipio de Ariguaní según el número de productores encuestados dió una producción bruta de 2.193 K/semanales para el año de 1986 y un total de 2.380 kilos semanales para el año de 1987 (ver cuadro No.5) a diferencia de las demás regiones estudiadas, este municipio incrementó sus cantidades en un 8% aproximadamente, la causa puede estar fundada en la tenencia del local y que el principal elemento, no se compró al mostrar un 100% de leche de producción propia, no siendo ésto determinante, las restricciones de tipo técnico y económico anteriormente mencionados no

CUADRO No. 5

VOLUMEN DE PRODUCCION SEGUN PERIODO DE ESTACIONALIDAD EN KILOS SEMANALES.

MUNICIPIO DE ARIGUANI

1986

Tipo	Tiempo de sequía	%	Tiempo de lluvia	%	Total	%
Picado	751	34	1442	66	2193	100
Amasado	--	--	--	--	--	--
Total	751	34	1442	66	2193	100

1987

Picado	849	36	1531	64	2380	100
Amasado	--	--	--	--	--	--
Total	849	36	1531	64	2380	100

FUENTE: Los autores, obtenido por información directa. mayo - junio 1988.

son ajenas a esta región.

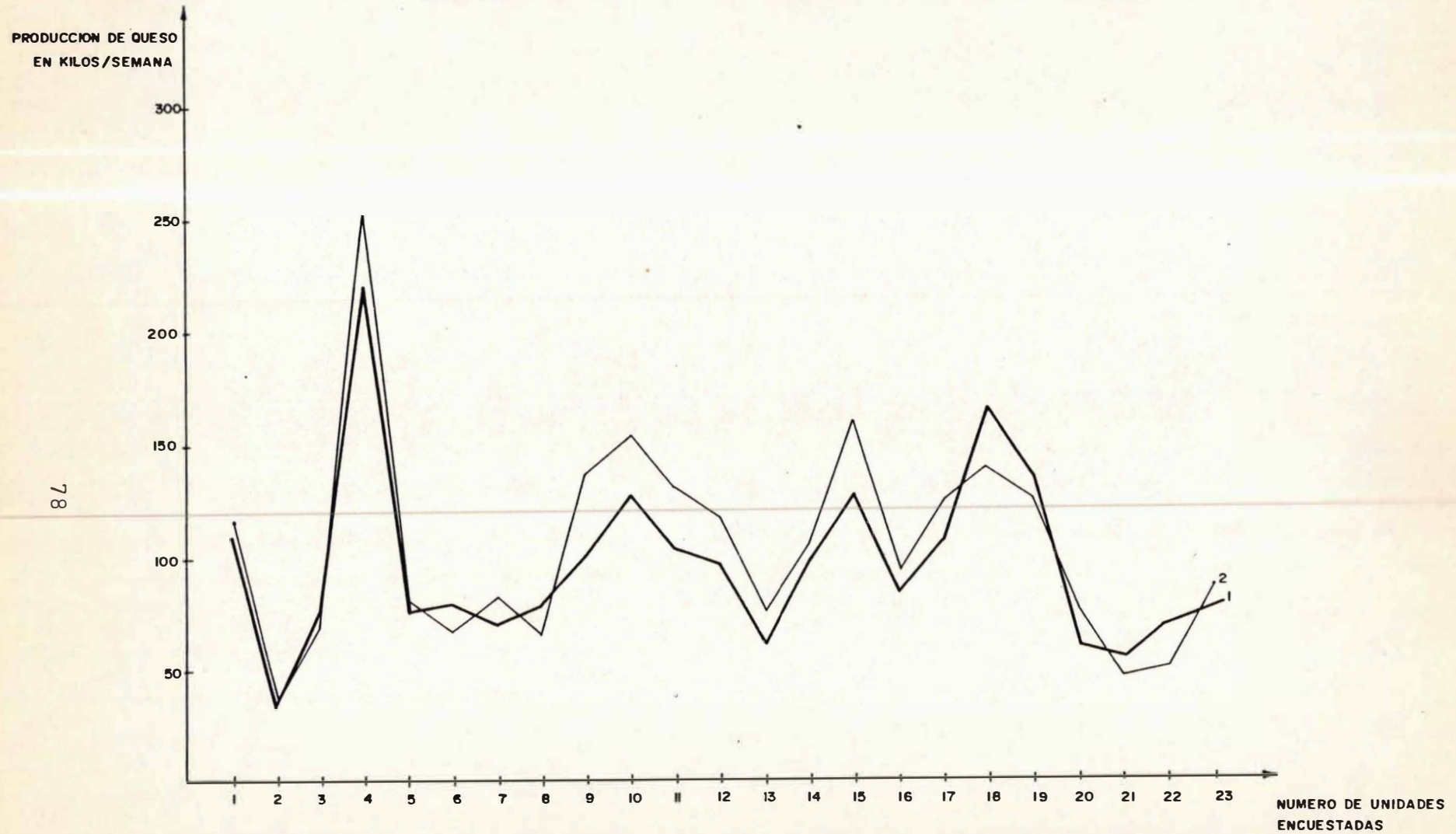
Dentro de los volúmenes de producción según la estacionalidad de la producción la muestra encuestada dió una preferencia por producir queso de tipo Picado, que se ve regido por el sistema bi-estacional y produciéndose un 66% y un 64% en el periodo de lluvia para los dos años mostrándose una diferencia marcada con respecto al periodo de sequía. En la gráfica No.2 se puede observar la tendencia oscilada en las cantidades promedios del tipo de queso producido en esta región, lo que hace difícil predecir el comportamiento de la misma, ya que a pesar de mostrar un incremento en las cantidades promedios, se puede observar que 7 de las 23 unidades estudiadas bajaron su producción, lo que le permitieron obtener un promedio de 95 K/semanales y 103 kilos semanales para los años en mención.

1.3.2.1. Volúmenes de producción en el municipio de Chivolo.

Los volúmenes de producción bruta alcanzados según las encuestas realizadas a los productores del municipio de Chivolo, arrojó el siguiente resultado; para el año 1986

GRAFICO 2

VARIACIONES EN LAS CANTIDADES PRODUCIDAS EN EL MUNICIPIO DE ARIGUANI



1 VARIACION EN 1988

2 VARIACION EN 1987

FUENTE: LOS AUTORES TABULADO DEL CUADRO 27

MAYO-JUNIO 1988

se produjo un total de 16.876 k/semanales de ambos tipos de queso y para 1987 sólo se alcanzó el nivel de 15.287 k/semanales, mostrándose un decremento de 1.589 k/semanales (ver cuadro No.6).

Las causas se justifican por los incrementos en los costos de producción, las restricciones de tipo técnico y el endeudamiento de los productores frente a los mayoristas de la región, lo que puede estar incidiendo en un futuro a seguir bajando los volúmenes alcanzados.

La diferencia del 4% entre los periodos de estacionalidad se explica en que los productores de esta región utilizan mucho el insumo melaza, para estimular la producción de leche.

En cuanto a la participación de los tipos de quesos se marca una diferencia porcentual del 10% y 6% de producir más queso amasado que picado, respectivamente para 1986 y 1987.

La gráfica No.3 muestra que del volumen total producido por las 42 unidades encuestadas, un 60% aproximadamente de las unidades, bajó la producción, mostrándose una

CUADRO No. 6

VOLUMENES DE PRODUCCION SEGUN PERIODO DE ESTACIONALIDAD EN KILOS SEMANALES.

MUNICIPIO DE CHIVOLO

1986

Tipo	tiempo se sequía	%	tiempo de lluvia	%	Total	%
Picado	3656	22	3870	23	7526	45
Amasado	4420	26	4930	29	9350	55
Total	8076	48	8800	52	16876	100

1987

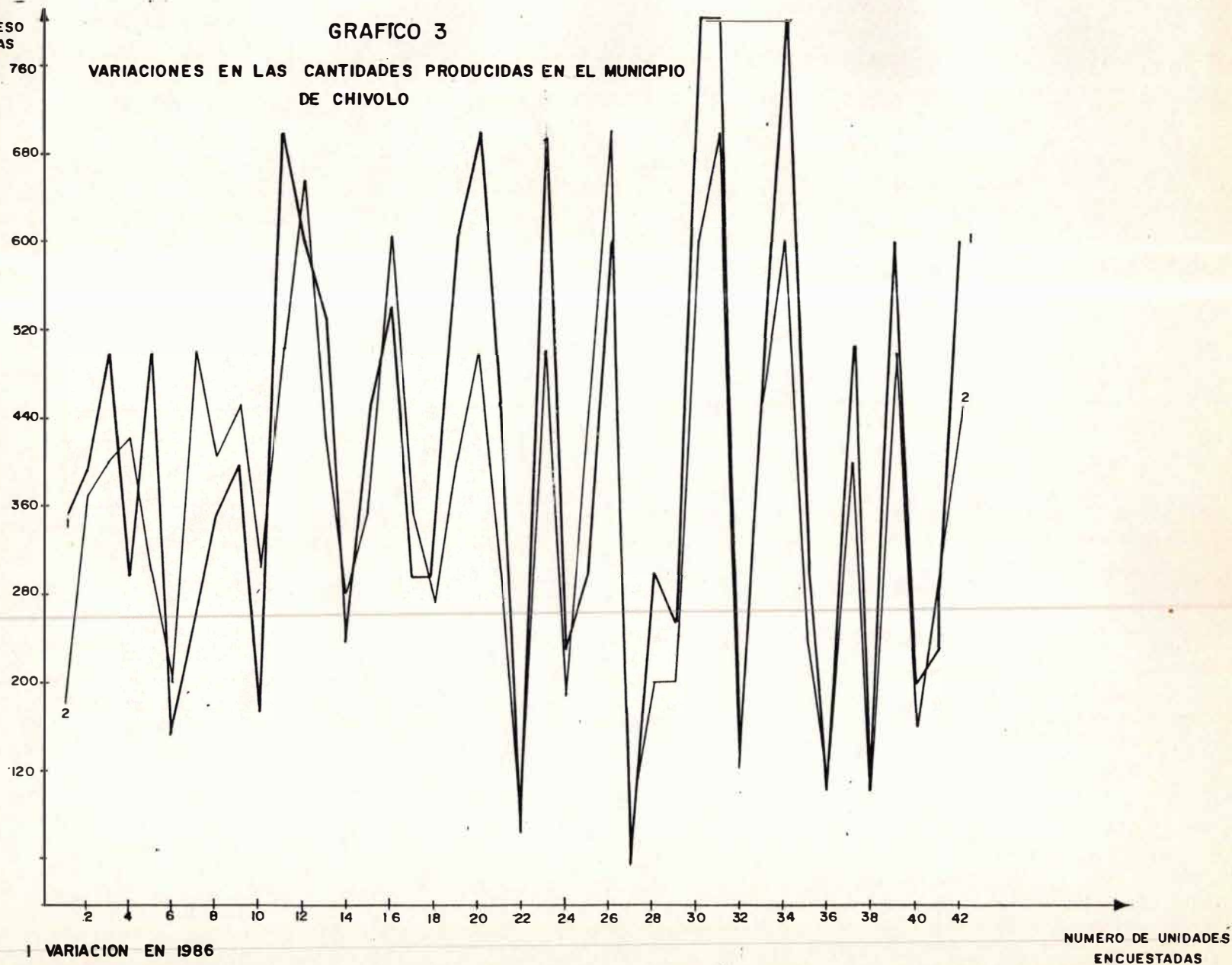
Picado	3817	25	3385	22	7202	47
Amasado	3540	23	4545	30	8085	53
Total	7357	48	7930	52	15287	100

FUENTE: Los autores obrenido por información directa. mayo - junio 1988.

PRODUCCIÓN DE QUESO
EN KILOS/SEMANAS

GRAFICO 3

VARIACIONES EN LAS CANTIDADES PRODUCIDAS EN EL MUNICIPIO
DE CHIVOLO



FUENTE: LOS AUTORES TABULADOS DEL CUADRO 28
MAYO JUNIO 1988

disminución del promedio total de 40 k/semanales a 36 k/semanales.

$$\frac{\overline{Q_i}}{Q_i} = \frac{Q_i}{Nu} = \text{Promedio de cantidades}$$

Q_i = Cantidades totales en el año i.

Nu = Número de unidades.

1.3.2.2. Volumen de producción en el Municipio del Piñón.

El municipio de El Piñón, mostró una tendencia de producción decreciente equivalente a 367 k/semanales comparado los años de estudio.

Este municipio tiene un marcado porcentaje de queso de tipo amasado obedeciendo a las formas tradicionales locales que poseen esta preferencia, ya que se ha observado que las regiones ribereñas por lo general en el Departamento del Magdalena degustan mucho el queso amasado. El porcentaje de participación fué del 60% para los años 1986 y 1987 (ver cuadro No.7).

CUADRO No. 7

VOLUMEN DE PRODUCCION SEGUN PERIODO DE ESTACIONALIDAD EN KILOS SEMANALES.

MUNICIPIO DE EL PIÑON

1986

Tipo	tiempo de sequía	%	tiempo de lluvia	%	total	%
Picado	597	16	928	25	1525	41
Amasado	855	23	1342	36	2197	59
TOTAL	1452	39	2270	61	3722	100

1987

Picado	530	16	830	25	1360	41
Amasado	655	19	1340	40	1995	59
TOTAL	1185	35	2170	65	3355	100

FUENTE: Los autores. mayo - junio 1988. Obtenido por información directa.

La estacionalidad de la producción y el incremento de los costos, así como otros factores restrictivos, hacen que se reduzcan el volumen de producción en este municipio, la compra del principal elemento que constituye la materia prima del queso, fué comprada en un 24% como se puede observar en el Cuadro No.2, siendo éste el segundo municipio que compró más leche, dando sustentación a que se ocasione dicha baja.

La gráfica No.4 muestra que sólo una unidad logró superar la producción, logrando un incremento en 100 k/semanales y sólo 4 lograron mantener un equilibrio y el 80% restante bajó la producción, lo que ocasionó la disminución promedio de 149 kilos/semanas.

1.3.2.3. Volumen de producción en el Municipio de Fundación.

El volumen bruto de producción alcanzado en Fundación para 1986 fué de 3.846 k/semanas y 3.446 k/semanas para 1987.

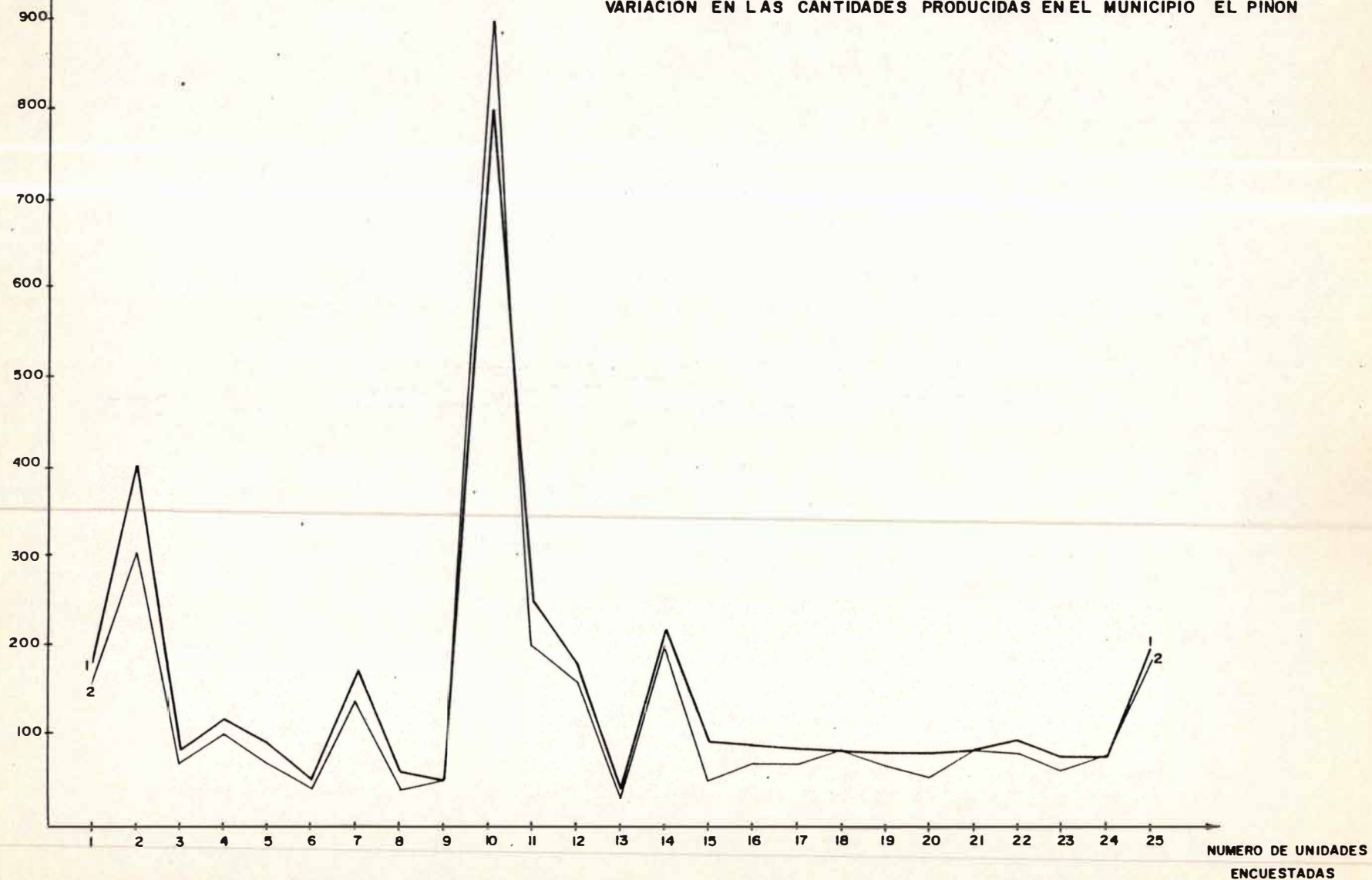
Con una tendencia decreciente de 400 kilos/semana, equivalentes al 10% en ambos años, mostrándose una preferen

PRODUCCION DE QUESO
EN KILO/SEMANA

GRAFICO 4

VARIACION EN LAS CANTIDADES PRODUCIDAS EN EL MUNICIPIO EL PIÑON

85



1 VARIACION EN 1988

2 VARIACION EN 1987

FUENTE : LOS AUTORES TABULADOS DEL CUADRO 29

MAYO - JUNIO 1988

cia superior al 90% del tipo picado, al igual del resto de regiones en tiempo de lluvia, se supera el volumen producido con respecto al tiempo de sequía; alcanzando los niveles del 66% y 64% respectivamente para los años en mención. (ver cuadro No.8).

Al igual que en gran parte del Departamento, las causas de estas tendencias negativas tienen su base en los incrementos de los costos de producción y las limitaciones de carácter técnico y económico; como se puede apreciar en la gráfica No.5, del número de unidades de la muestra sólo que una unidad se mantuvo en equilibrio.

Una superó su producción y el 90% aproximadamente bajó su producción, lo que incidió en su conjunto a que se mostraran promedios totales de 175 kilos/semanas, para dos años, con tendencia de disminución de 18 kilos/unidad.

1.3.2.4. Volumen de producción en el Municipio de Guamal.

A nivel de este municipio se obtuvo un volumen total de producción de queso equivalente a 7.563 kilos/semanas

CUADRO No. 8

VOLUMEN DE PRODUCCION SEGUN PERIODO DE ESTACIONALIDAD EN KILOS SEMANALES.

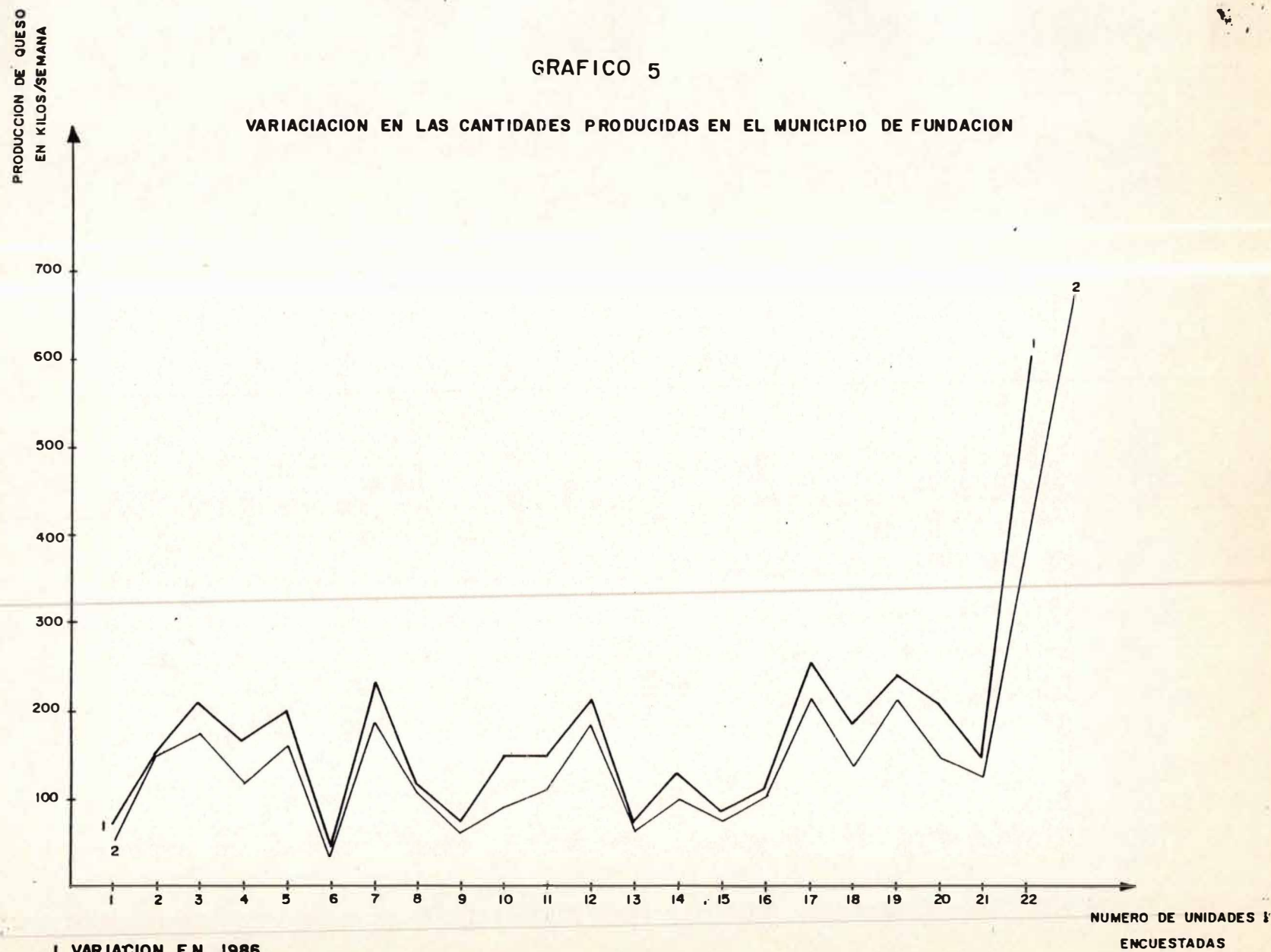
MUNICIPIO DE FUNDACION

1986						
Tipo	tiempo de sequía	%	tiempo de lluvia	%	Total	%
Picado	1191	31	2325	60	3516	91
Amasado	120	3	210	6	330	9
TOTAL	1311	34	2535	66	3846	100
1987						
Picado	1175	34	2000	58	3175	92
Amasado	60	2	211	6	271	8
TOTAL	1235	36	2211	64	3446	100

FUENTE: los autores. mayo - junio 1988.

GRAFICO 5

VARIACION EN LAS CANTIDADES PRODUCIDAS EN EL MUNICIPIO DE FUNDACION



1 VARIACION EN 1986

2 VARIACION EN 1987

FUENTE: LOS AUTORES TABULADOS DEL CUADRO 30
MAYO - JUNIO 1988

para el año 1986 y 7.433 kilos/semanas para el año de 1987 mostrandose una pequeña tendencia decreciente de 130 kilos esta región al igual que el municipio de Ariguaní, fueron las únicas que en un 100% la producción fué propia en cuanto a la leche, al igual que la tenencia local como lo muestra la gráfica No.1 y Cuadro No.2, esto beneficia y fundamenta en parte que no hayan grandes desfases en la producción como se presenta en el resto de regiones estudiadas. Claro está, que no se debe omitir que las relaciones y medios de producción se encuentran en un estado de desarrollo tardío, respondiendo al diseño local de tecnología mostrando un atraso de la producción.

La preferencia de un 75% de producir el tipo de queso picado, se mantuvo al igual que la diferencia del 28% de producción de queso en el periodo de lluvia (Ver cuadro No.9)

De las 53 unidades, un 49% equivalentes a 26 unidades, bajaron la producción y sólo una (la unidad No.9) mantuvo su producción y el 49% restante aumentó la producción, obteniéndose un promedio en las cantidades producidas de 143 kilos /semanales para 1987, no siendo muy significativo la disminución en la media total. (ver gráfica No. 6).

CUADRO No. 9

VOLUMEN DE PRODUCCION SEGUN PERIODO DE ESTACIONALIDAD EN KILOS SEMANALES.

MUNICIPIO DE GUAMAL

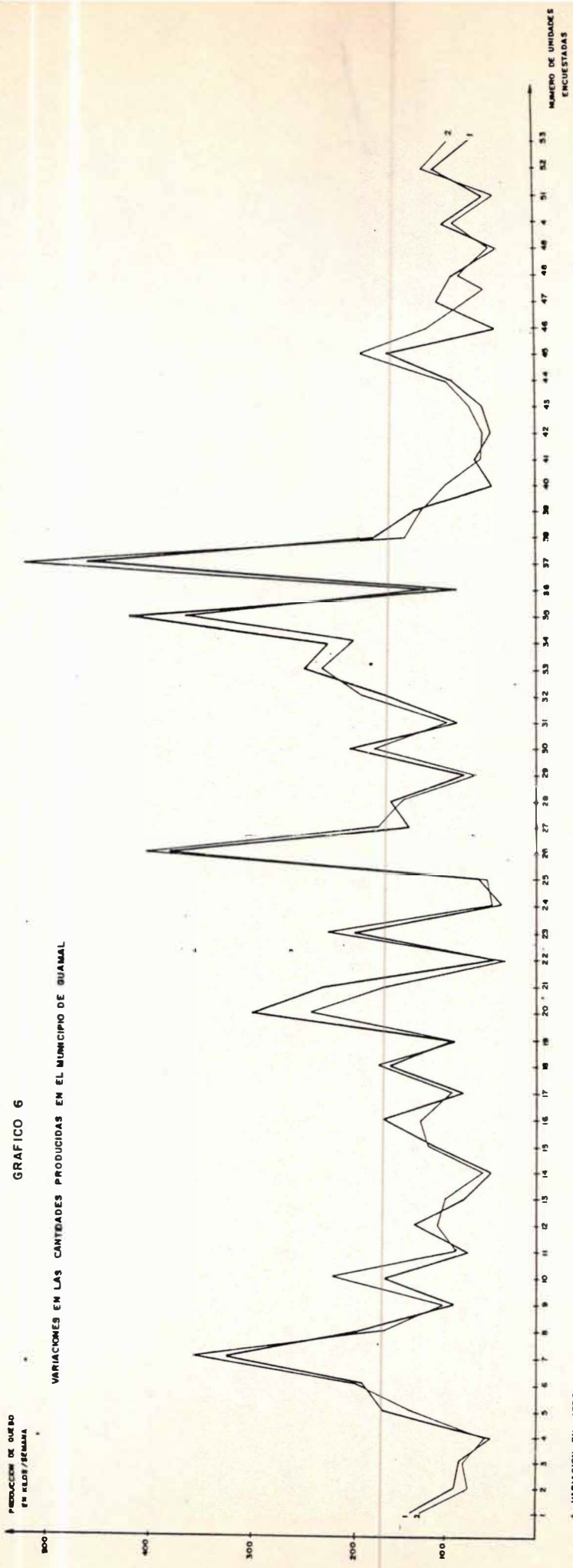
1986

Tipo	Tiempo de sequía	%	tiempo de lluvia	%	total	%
Picado	1972	26	3677	49	5649	75
Amasado	735	10	1179	15	1914	25
TOTAL	2707	36	4856	64	7563	100

1987

Picado	1992	26	3615	49	5607	75
Amasado	733	10	1093	15	1826	25
TOTAL	2725	36	4708	64	7433	100

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.





1.3.2.5. Volumen de producción en el Municipio de Pivijay.

En el municipio de Pivijay, según la muestra encuestada se logró obtener que la producción bruta para 1986 llegó a 15.031 kilos/semanas y decreció en 675 kilos semanales para 1987, la participación del tipo de queso amasado logró un nivel aproximado para los dos años del 73% en promedio (ver cuadro No.10). Al igual que en el resto de regiones se produce más queso de cualquiera de los tipos, en periodo de lluvia con relación al periodo de sequía, incidiendo en ello la estacionalidad de la producción.

En la gráfica No.7 se muestra que de las 85 unidades de producción hubo un total de 9 unidades que lograron mantener su producción y 56 no lograron mantener el nivel de producción, quedando un 23% que logró superar el nivel alcanzado un año atrás.

Esta tendencia explica el porque de la baja en la producción y se refleja en el promedio total equivalente a 176 kilos semanales de queso para 1986 y un promedio de unidad de 168 kilos/semanas, Teniendo presente que fue la muestra más significativa sólo superando a 5 municipios. (ver Cuadro No.14).

CUADRO No. 10

VOLUMEN DE PRODUCCION SEGUN PERIODO DE ESTACIONALIDAD EN KILOS SEMANALES.

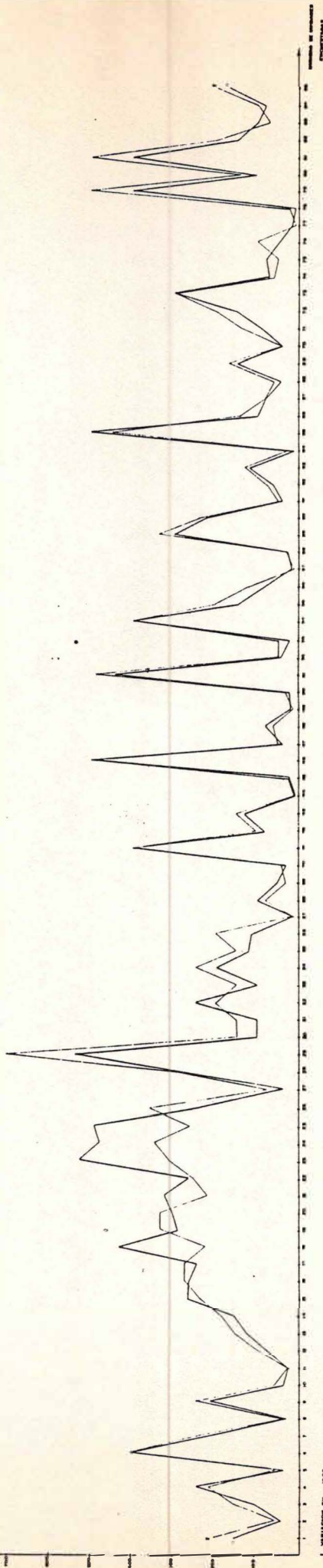
MUNICIPIO DE PIVIJAY

1986						
Tipo	Tiempo de sequía	%	Tiempo de lluvia	%	Total	%
Picado	1607	11	2350	16	3.957	27
Amasado	3884	26	7190	47	11.074	73
TOTAL	5491	37	9540	63	15.031	100
1987						
Picado	1826	13	2180	15	4.006	28
Amasado	3540	25	6810	47	10.350	72
TOTAL	5366	38	8990	62	14.356	100

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

GRAFICO 7

VARIACION DE LAS CANTIDADES PROYECTADAS EN EL MUNICIPIO DE PIVIJAT



1.3.2.6 Volumen de producción en el Municipio de Plato.

En este municipio según las unidades productivas encuestadas, el volumen alcanzado para 1986 fue de 18.235 kilos semanas y 16.065 kilos /semanas para 1987. Observándose en este municipio la mayor disminución de la producción con respecto a las otras regiones, alcanzando 12% de disminución aproximadamente, equivalente a 2.170 kilos/semanas. (ver Cuadro No.11).

La participación por tipo estuvo marcada por un alto porcentaje de producción de tipo de queso picado y una baja participación de queso amasado, y según la estacionalidad de la producción, en la época de lluvia la participación fue más marcada alcanzando el 71% para ambos años es decir, más que se duplicó la producción para este periodo, alcanzando producir sólo un 29% para el periodo de sequía.

Las razones que justifican que Plato, sea el municipio donde más se marcó los efectos de disminución de producción, tiene su explicación en que fueron los productores de esta región los que más compraron leche, al -

CUADRO No. 11

VOLUMEN DE PRODUCCION SEGUN PERIODO DE ESTACIONALIDAD EN KILOS SEMANALES

MUNICIPIO DE PLATO

1986

Tipo	Tiempo de sequía	%	Tiempo de lluvia	%	total	%
Picado	4835	26	11.430	63	16.265	89
Amasado	495	3	1.475	8	1.970	11
TOTAL	5330	29	12.905	71	18.235	100

1987

Picado	4.160	26	10.925	64	14.455	94
Amasado	460	3	500	7	1.610	6
TOTAL	4.620	29	11.445	71	16.065	100

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

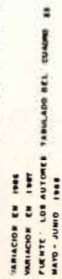
canzando a comprar un 30% siempre (ver cuadro No.2) y que un 30% no tuvo propiedad sobre la tierra, siendo este municipio el que más se reflejan las formas de reproducción por convenio, (cuadro No.1) incidiendo esto negativamente en los volúmenes de producción, además las limitaciones de los productores al verse cada día mas endeudados no les permitieron a esta fuerza motriz de la actividad, asegurar dicho crecimiento, sin dejar de tener presente que las limitaciones generales también incidieron en el conjunto de productores de la región.

La gráfica No.8 nos permite apreciar que de las 80 unidades productoras de queso sólo 5 unidades lograron mantener el equilibrio y sólo 8 unidades superaron las cantidades producidas con respecto al año anterior y el 83% de los productos, bajó el nivel producido con respecto al año anterior. El promedio de las cantidades totales producidas arrojó un resultado de 228 kilos y 201 kilos/semanas para los años respectivos, mostrándose la disminución en el promedio general.

1.3.2.7. Volumen de producción en el Municipio de Salamina.

La producción bruta de queso en esta región logró los ni

GRAFICO 8



veles de 2.179 kilos/semanas y 1.888 kilos/semanas, para los años de 1986 y 1987 respectivamente; disminuyendo en el área de estudio un 13% de la producción aproximadamente, la preferencia por producir los tipos conocidos no muestra una diferencia marcada, ya que se mantiene igual en 1986 y sólo una pequeña variación del 12% para 1987 mostró que se produjo un poco más queso picado. La estacionalidad de la producción se muestra con porcentajes superiores al 65% de producir más queso en época de lluvias; observandose que se produce menos queso en épocas de sequía, como se ha visto en términos generales a nivel del Departamento (ver Cuadro No.12).

Se observó que de las 16 unidades productoras, el 75% bajó los niveles producidos en el año 1987 con respecto al año 1986. Lo que se manifiesta con los promedios totales de 136 kilos semanales y una baja para 1987, llevando el promedio total a los niveles de 118 kilos semanales (ver gráfica No.9).

Los problemas inminentes de producción en este municipio se reflejan en altos costos de producción y las limitaciones técnicas y económicas que caracterizan en general a todas estas regiones.

CUADRO No. 12

VOLUMEN DE PRODUCCION SEGUN PERIODO DE ESTACIONALIDAD EN KILOS SEMANALES.

MUNICIPIO DE SALAMINA

1986

Tipo	tiempo de sequía	%	Tiempo de lluvia	%	Total	%
Picado	370	17	720	33	1.090	50
Amasado	315	14	774	36	1.098	50
TOTAL	685	31	1.494	69	2.179	100

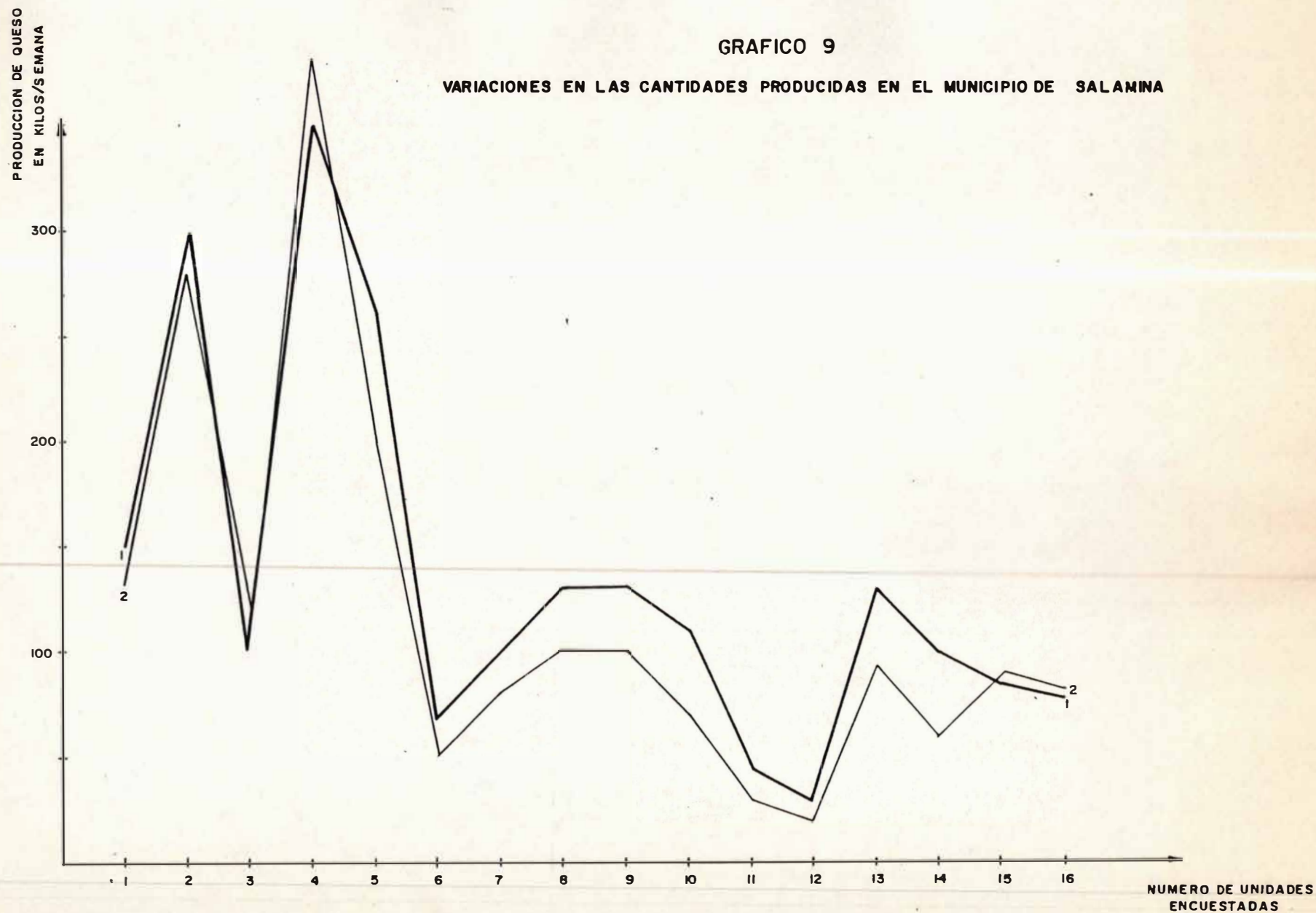
1987

Picado	400	21	660	35	1.060	56
Amasado	262	14	566	30	828	44
TOTAL	662	35	1.226	65	1.888	100

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

GRAFICO 9

VARIACIONES EN LAS CANTIDADES PRODUCIDAS EN EL MUNICIPIO DE SALAMINA

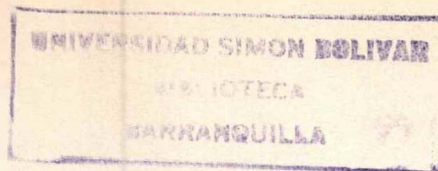


1 VARIACION EN 1986

2 VARIACION EN 1987

FUENTE: LOS AUTORES TABULADOS DEL CUADRO 34

MAYO - JUNIO - 1988



1.3.2.8. Volumen de producción en el Municipio de Santa Ana.

El volumen alcanzado de producción de queso de ambos tipos arrojó un resultado de 7.765 kilos/semanas, para 1986 y 7.085 kilos semanales del producto para 1987, mostrándose una disminución de 680 kilos semanales.

El Cuadro No.16 nos muestra una mayor participación en el volumen total producido, del municipio de Plato logrando alcanzar un nivel promedio del 23%; los porcentajes menos significativos en el área objeto de estudio corresponden a los municipios de Ariguaní, El Piñón, Fundación y Salamina no logrando superar el 5% para los dos años respectivos. (1986-1987). La razón es obvia dado que la muestra encuestada en estas regiones tiene un papel determinante, pero por inferencia se puede detectar que al potencial de producción es amplio en vista del total de unidades productivas que se dedican a esta actividad. (aproximadamente 10.873 predios.).

Se mostró una tendencia marcada de producir más tipo de queso picado que del amasado, produciéndose en un 73% el picado y un 27% el amasado para ambos años (ver Cuadro No.13).

CUADRO No. 13

VOLUMEN DE PRODUCCION SEGUN PERIODO DE ESTACIONALIDAD EN KILOS SEMANALES.

MUNICIPIO DE SANTA ANA

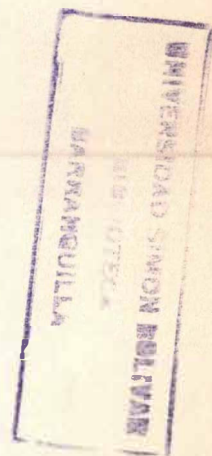
1986

Tipo	Tiempo de sequía	%	Tiempo de lluvia	%	total	%
Picado	2.224	29	3.473	44	5.697	73
Amasado	994	13	1.074	14	2.068	27
TOTAL	3.218	42	4.547	58	7.765	100

1987

Picado	1.951	27	3.229	46	5.180	73
Amasado	905	13	1.000	14	1.905	27
TOTAL	2.856	40	4.229	60	7.085	100

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.



Las condiciones de producción en este municipio son similares al resto de región del departamento, causa que justifica que se den dichos niveles de producción, marcados por la estacionalidad de la producción y las restricciones de tipo técnico y económico.

La gráfica No.10 muestra la tendencia de la producción de las distintas unidades productivas, un total de 30 bajaron su producción y sólo 8 la aumentaron, repercutiendo en la baja de la producción en su conjunto para estas unidades, obteniéndose un promedio general para 1986 de 204 kilos semanales y en 1987 un promedio de 186 kilos semanales para esta región. En el cuadro No.16 podemos apreciar la participación de cada región respecto al volumen total producido.

1.3.3. Tipos de quesos fabricados.

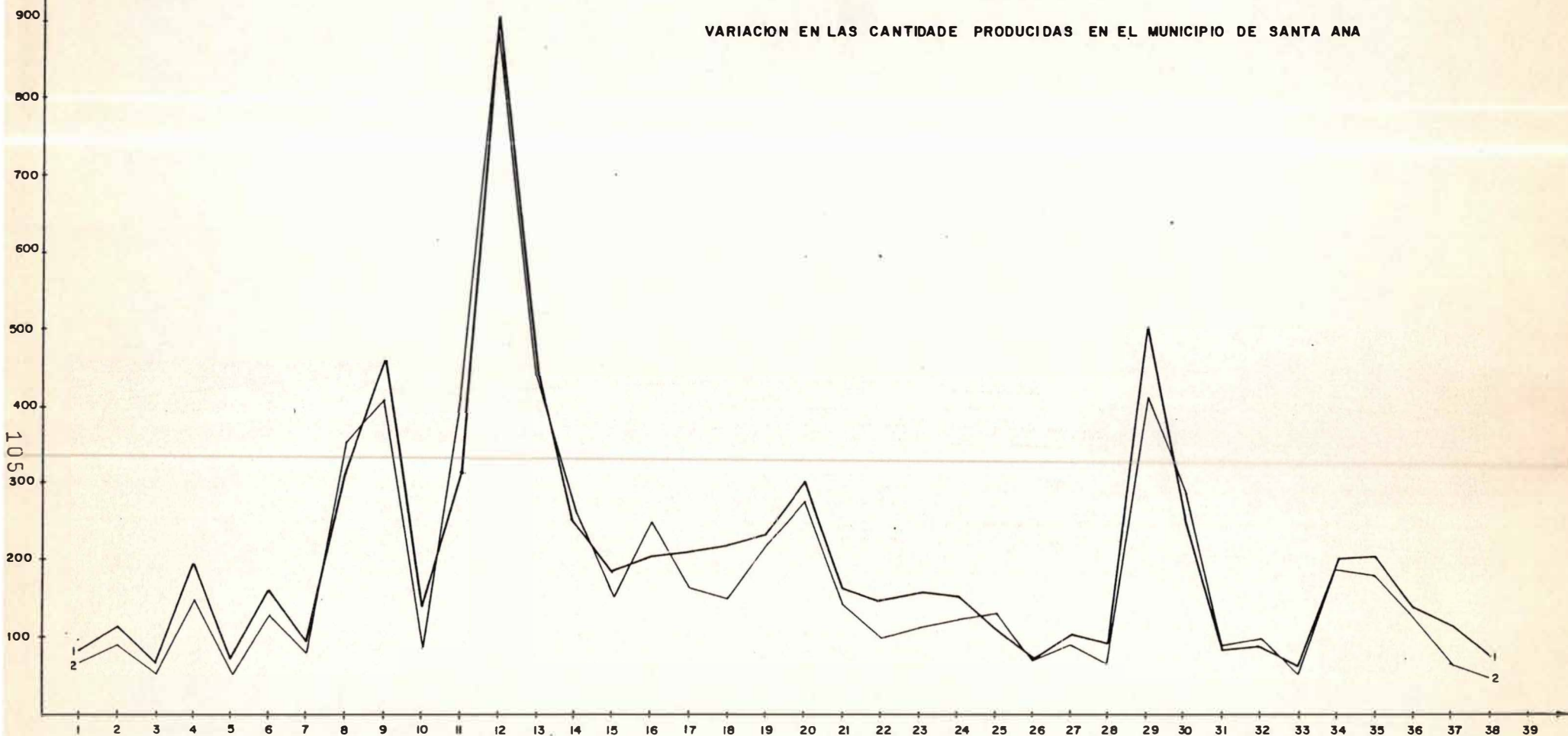
Como se ha dicho anteriormente, los tipos que se fabrican an nivel del Departamento se conocen con el nombre de Picado y Amasado, la siguiente entrevista la sustenta aún más:

"El proceso de fabricación se generaliza e intervienen los elementos de producción como el cuajo animal y la

PRODUCCION DE QUESO
EN KILOS/SEMANAS

GRAFICO 10

VARIACION EN LAS CANTIDADE PRODUCIDAS EN EL MUNICIPIO DE SANTA ANA

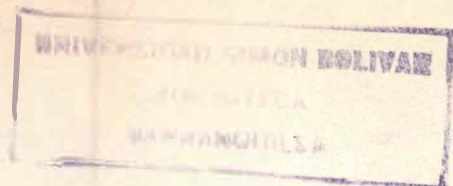


1-VARIACION EN 1986

2-VARIACION EN 1987

FUENTE: LOS AUTORES TABULADOS DEL CUADRO 35
MAYO-JUNIO 1988

NUMERO DE UNDA
ENCUESTAD



leche, claro está que el proceso comienza con la recolección de la leche en el hato ganadero la cual la efectúan los trabajadores, esta se deposita en diversos utensilios como baldes plásticos o de aluminio, luego se deposita en el cajón en su estado natural, alternamente los cuajos extraídos del animal previamente sacrificado, los cuajos son almacenados en tanques con sal bruta y se tapan; si es comprado se trae unos minutos antes de cortar la leche. Al comenzar a fabricar el queso el productor por experiencia rocea cierta cantidad de cuajo según el contenido de leche en el cajón por ej: si vamos a elaborar 30 kilos de queso, se tienen que utilizar aproximadamente 120 litros de leche al cual se le rocea un cuajo entero.

El proceso varía de acuerdo a la cantidad de queso a fabricar y de los factores que predominan en la región, luego en el cajón brota un residuo llamado suero dulce o es piche, éste líquido se extrae del cajón con cualquier recipiente, luego viene el amasado manual, con el objeto de lograr una masa más o menos dura, si dicha masa no es fraccionada se dice que el queso es amasado y si dicha masa se fracciona en múltiples trazos, se dice que el queso es picado; lo que permite que el producto merme más suero dulce y éste sea más compacto, después cuando ya se halla

secado parte del suero dulce y la masa esté más sólida, se introduce en la ampleta o cereta, ésta es la que le da la forma de cubo o cilindro y tamaño, ellas poseen unos orificios que permiten extraer más suero al colocarle la prensa o se hace voltenado cada dos horas la ampleta, luego que ha durado más o menos 24 horas se pasa a la salmuesa que cumple la función de darle la salazón, en endurecerlo y conservarlo, la salmuesa está compuesta por el suero dulce, sal bruta y agua. Esta puede ser depositada en un balde grande plástico, una albrecha o en otro recipiente suficientemente grande, así queda listo el producto para ser vendido".*

De lo anterior se resalta la uniformidad del queso que no es homogénea, método empírico de calcular cantidad de cuajo a utilizar y las prácticas artesanales transferida por la experiencia.

1.3.4. Almacenamiento en la Finca.

Según lo observado en la investigación realizada, el almacenamiento del queso en los lugares de fabricación, se hi

* Entrevista a Miguel Uribe. Productor de queso. Quesera La Unión. Plato. Abril 1988.
Fuente Directa.

zo en términos generales usando la salmuesa para este propósito, el tiempo de duración oscila de 5 a 6 días y generalmente no puede pasar de dicho lapso por que la recolección de la producción por parte de los diferentes agentes, se hace los fines de semana dejando en desventaja a los productores al no poder esto regular el mercado del producto, al no existir las condiciones de almacenamiento adecuadas, En el almacenamiento del queso en la finca se notó un bajo control sanitario (ver foto No.4) inadecuadas instalaciones y estiman un nivel de merma del producto equivalente al 1% del total bruto producido, ésto calculado empíricamente por los productores en general.

1.3.5. Mano de obra utilizada.

La mano de obra utilizada para la producción del queso refleja un nivel deficiente de asistencia técnica para el productor, ya que el personal utilizado en esta actividad productora de queso no es calificada y sus conocimientos para elaborar el producto son transmisiones empíricas que se han venido consagrando a través de los años.

En buena medida los medios de producción utilizados por la mano de obra son autoproducidos, lo que incide en

mantener bajos niveles de productividad e inducir pocos cambios técnicos.

La mano de obra generalmente es contratada ocupando varios empleados fuera de la familia y se han venido presentando una deformación en la cual antiguos productores forman parte de la mano de obra de algunos mayoristas, debido a que por elevados anticipos quedaron endeudados y la única forma posible de pagar es haciendo convenio con las personas a quien le deben.

1.3.6. Costo de producción por Fincas.

En el área de estudio se observó una gran diversidad, tanto de tipos de explotación y una generalización de sistemas de producción desarrollados tardíamente, mostrándose una gran heterogeneidad en los costos de producción, lo que implica que determinados cambios en los precios relativos de los insumos, afecta diferencialmente a las distintas unidades de producción, ello en función del volumen producido.

Dentro los elementos constitutivos del costo de producción por unidad productiva, se tuvo en cuenta para determinar los mismos los siguientes conceptos: Materias primas, ma

no de obra, insumos, almacenamiento, merma y otros costos. La variación de los costos incide en el volumen promedio producido (ver cuadro No.14) sin dejar de lado los factores restrictivos anteriormente mencionados a nivel general de área estudiada que la mayor participación se refleja más en los rubros por concepto de materias primas, mano de obra e insumos, con un 84% de participación para 1986 y un 83% para 1987. (Ver Cuadro No.15).

El efecto más marcado en la formación de costos a nivel regional se observó en los municipios de Plato, Pivijay y Chivolo, alcanzando niveles del 28% y 17% respectivamente para el año de 1986.

En términos generales los 3 primeros conceptos en estos municipios superan en un 83%, 77% y 91% respectivamente (ver Cuadros No.s del 16 al 26).

En resumen los costos de producción para el producto que so, son bastantes elevados y por la incertidumbre del mercado, se consideran para el productor una producción riesgosa.

CUADRO No. 14

PROMEDIO TOTAL DE PRODUCCION DE QUESO EN KILOS/ SEMANAS EN EL AREA OBJETO DE ESTUDIO.

Municipio	Cantidad Promedio		Cantidad promedio		Total de Unidades
	1986	%	1987	%	
Ariguaní	95	6	103	7	23
Chivolo	401	27	364	23	42
El Piñón	149	9	134	8	25
Fundación	175	10	157	10	22
Guamal	143	8	140	9	53
Pivijay	176	10	168	11	85
Plato	228	13	201	13	80
Salamina	136	8	118	7	16
Santa Ana	204	12	186	12	38
TOTAL	1.707	100	1.571	100	384

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 15

COSTOS TOTALES DE PRODUCCION EN MILES DE PESOS EN EL AREA OBJETO DE ESTUDIO.

AÑO

CONCEPTO.	1986	%	1987	%
Materias primas	1427.2	32	9091.9	32
Mano de obra	7670.75	33	9181.5	32
insumos	4503.578	19	5609.5	19
Sub total	19601.528	84	23882.55	83
Almacenamiento	398.9	2	548.79	2
Merma	392.045	2	564.05	2
Otros	2884.3	12	3641.63	13
TOTAL	23276.773	100	28637.02	100

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 16

VOLUMEN TOTAL DE PRODUCCION Y PARTICIPACION DE CADA REGION OBJETO DE ESTUDIO
(KILOS/ SEMANAS)

Muhicipio	1986 Volumen total	%	1987 Volumen Total	%
Ariguaní	2193	3	2380	3
Chivolo	16876	22	15287	21
El Piñón	3722	5	3355	5
Fundación	3846	5	3446	5
Guamal	7563	10	7433	10
Pivijay	15031	19	14356	20
Plato	18235	23	16065	23
Salamina	2179	3	1888	3
Santa Ana	7765	10	7085	10
TOTAL	77410	100%	71295	100%

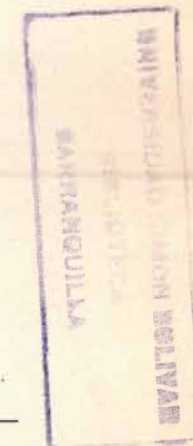
FUENTE: Los autores, tabulados de los Cuadros 5 al 13

CUADRO No. 17

COSTOS DE PRODUCCION SEMANAL EN MILES DE PESOS EN EL MUNICIPIO DE ARIGUANI
AÑOS

CONCEPTOS	1986	%	1987	%
Materias primas	171.5	28	202.5	30
Mano de obra	332	55	348	51
Insumos	39.5	6	48.6	7
sub- total	543.	89	599.1	88
Almacenamiento	30.4	5	38.4	6
Merma	16.8	3	20.3	3
Otros	18.5	3	19.58	3
TOTAL	608.7	100	677.38	100

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.



CUADRO No. 18

COSTOS DE PRODUCCION SEMANAL EN MILES DE PESOS EN EL MUNICIPIO DE CHIVOLO
AÑOS

CONCEPTOS.	1986	%	1987	%
Materias primas	1.702	43	2.057	43
Mano de obra	1.060	27	1.277	27
insumos	821.7	21	1.007.3	21
Sub - Total	3.583.7	91	4.341.3	91
Almacenamiento	---	--	---	--
Merma	76.53	2	100.85	2.
Otros	285.1	7	334.6	7
TOTAL	3.945.33	100	4.776.75	100

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988

CUADRO NO. 19

COSTOS DE PRODUCCION SEMANAL EN MILES DE PESOS EN EL MUNICIPIO DE EL PIÑON
AÑOS

CONCEPTO.	1986	%	1987	%
Materias primas	435.3	26	508.3	26
Mano de obra	554	33	657	38
Insumos	339.4	21	397.8	20
Sub - Total	1328.7	80	1563.1	79
Almacenamiento	31.9	2	43.3	2
Merma	24.85	1	32.6	2
Otro	274.5	17	348.8	17
TOTAL	1659.95	100	1987.8	100

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 20

COSTOS DE PRODUCCION SEMANAL EN MILES DE PESOS EN EL MUNICIPIO DE FUNDACION

AÑOS

CONCEPTO	1986	%	1987	%
Materia prima	443.5	24	529	24
Mano de obra	562	31	675	31
Insumos	506.5	28	595	28
Sub - total	1512.	83	1799	83
Almacenamiento	20.6	1	26.1	1
Merma	35.2	2	44.3	2
Otros	245	14	298	14
TOTAL	1812.8	100	2167.4	100

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 21

COSTOS DE PRODUCCION SEMANAL EN MILES DE PESOS EN EL MUNICIPIO DE GUAMAL

AÑOS

CONCEPTOS	1986	%	1987	%
Materias primas	492	28	576	29
Mano de obra	862	51	931.5	47
Insumos	164	10	229	12
Sub - total	1518	89	1736.5	88
Almacenamiento	84.2	5	115.19	6
Merma	39.75	2	53.19	3
Otros	57.1	4	65.55	3
TOTAL	1699.05	100	1970.43	100

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 22

COSTOS DE PRODUCCION SEMANAL EN MILES DE PESOS EN EL MUNICIPIO DE PIVIJAY

AÑOS

CONCEPTOS	1986	%	1987	%
Materias primas	1524	32	1894	33
Mano de obra	1224	26	1517	26
Insumos	882.2	19	1049.1	18
Sub - total	3630.2	77	4460.1	77
almacenamiento	125	3	165.5	3
Merma	64,2	1	116.55	2
Otro	867.5	19	1076.	18
TOTAL	4686.9	100	5818.15	100

FUENTE: Los autores mayo junio de 1988'



CUADRO No. 23

COSTOS DE PRODUCCION SEMANAL EN MILES DE PESOS EN EL MUNICIPIO DE PLATO.

Años

Conceptos	1986	%	1987	%
Materias primas	1981.9	30	2513.1	30
Mano de obra	2059.75	32	2636	31
Insumos	1369.97	21	1789.8	22
Sub - total	5411.62	83	6938.9	83
almacenamiento	67.1	1	94.7	1
Merma	92.015	1	128.75	2
Otros	911.7	15	1195.5	14
TOTAL	6482.435	100	8357.85	100

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 24

COSTOS DE PRODUCCION SEMANAL EN MILES DE PESOS EN EL MUNICIPIO DE SALAMINA

AÑOS

CONCEPTOS	1986	%	1987	%
Materias primas	314	34	378	33
Mano de obra	345	36	393	34
Insumos	145.008	16	190.85	17
Sub- total	804.008	86	961.85	84
Almacenamiento	7	1	11	1
merma	14.25	1	18.4	1
Otros	104.3	12	152	14
TOTAL	929.558	100	1143.25	100

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 25

COSTOS DE PRODUCCION EN MILES DE PESOS EN EL MUNICIPIO DE SANTA ANA.

AÑO

CONCEPTOS	1986	%	1987	%
Materias primas	363	24	434	25
mano de obra	672	46	747	43
insumos	345.3	17	301.7	17
Sub total	1280.3	87	1482.7	85
almacenamiento	43.3	3	54.6	3
merma	28.45	1	49.11	3
Otros	120.6	9	151.6	9
TOTAL	1472.65	100	1738.01	100

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 26

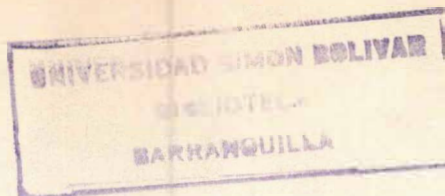
COSTOS DE PRODUCCION A NIVEL GENERAL.

PARTICIPACION POR REGION EN LA FORMACION DE LOS COSTOS DE PRODUCCION. (MILES DE PESOS).

MUNICIPIO	%	PARTICIPACION EN 1986	%	PARTICIPACION EN 1987
Ariguaní	3	698.7	2	677.38
Chivolo	17	3945.33	17	4776.75
El Piñón	7	1659.95	7	1987.8
Fundación	8	1812.8	8	2167.4
Guamal	7	1699.05	7	1970.43
Pivijay	20	4686.9	20	5818.15
Plato	28	6482.435	29	8357.85
Salamina?	4	929.558	4	1143.25
Santa Ana	6	1472.65	6	1738.01
TOTAL	100%	23.276.773	100%	28.637.02

FUENTE: Directa mayo junio de 1988.

Tabulado de los Cuadros 17 al 25.



Para la determinación de costos por unidad se extrajeron los datos totales equivalentes a los costos totales por unidad y se presentan en los cuadros correspondientes del 27 al 35.

Estos se diseñaron utilizando los precios promedios totales de producción, las cantidades totales por unidad; y se emplearon las siguientes fórmulas para determinar el ingreso para el productor y las utilidades:

$$1. \quad R(Q) = \overline{P_Q} \times Q$$

$$2. \quad P(Q) = R(Q) - C(Q)$$

$R(Q)$ = Representa el ingreso del productor.

$\overline{P_Q}$ = Precio promedio de venta de la producción por unidad.

Q = Cantidad producida en una unidad de producción.

$P(Q)$ = Representa las utilidades cuando los ingresos superan a los costos y las pérdidas cuando los costos superan los ingresos por unidad productiva.

$C(Q) =$ Representa los costos de producción, incluido los rubros, materia prima, insumos, almacenamiento, mano de obra, merma y otros costos por unidad productiva.

La relación de costos de producción, precios de venta y las cantidades producidas por unidad productiva, muestra una alta concentración en los municipios con más unidades productivas como los municipios de Chivolo, Pivijay y Plato siendo la excepción el municipio de Guamal que a pesar de tener un buen número de unidades productivas participó con un 7% dando sustentación a su alta utilidad neta percibida por los productores en esta región aunque 17 productores de los 53 no obtuvieron utilidad, el promedio general oculta tal situación. Los cuadros (27 al 35 nos muestran que los mayores ingresos por venta estuvieron en los municipios de Guamal, Pivijay y Plato con cantidades que oscilaron entre 2.662.235 pesos y 4.327.435 pesos observándose que la producción no es económicamente rentable la producción del queso, lo que salva tal situación es que los productores de queso no sólo venden este producto sino además obtienen otros ingresos por concepto de suero dulce, cuajo, borona leche y otros productos alternos de carácter agrícola, permitiendo así que se obten-

CUADRO No.27

RELACION DE COSTOS DE PRODUCCION, PRECIOS DE VENTA Y CANTIDADES PRODUCIDAS POR UNIDAD
PRODUCTIVA SEMANALMENTE MUNICIPIO DE ARIAGUANI

No. Unid. Prod.	Precio promedio/kilo		Cantidad producida kilo		Ingreso por venta		Costo de Produc Unidad.		Utilidad y/o perd.		Utilid. neta seman
	1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987	
1	300	300	110	115	33	34.5	30.5	34.6	2.5	-0.1	10.8
2	260	260	34	38	8.84	9.88	20.6	22.3	-11.76	-12.42	12.5
3	300	300	77	70	23.1	21	23	25	0.1	- 4.1	13.2
4	300	300	220	250	66	75	40.8	45.7	25.2	29.3	32.3
5	300	300	76	80	22.8	24	23.8	25.8	-1	- 1.8	13.4
6	300	300	79	68	23.7	20.4	23.1	25	0.6	- 4.6	18.9
7	300	300	70	82	21	24.6	23.6	25.6	-2.6	- 1	12.06
8	300	300	78	65	23.4	19.5	26.9	34.8	-3.5	15.3	19.3
9	315	290	100	137	31.5	39.73	32.8	34.28	-1.3	5.45	15.2
10	415	430	127	152	52.705	65.36	31.5	32.4	21.205	32.96	54.8
11	395	430	101	130	39.895	55.9	32.6	37	7.295	18.9	23.2
12	390	410	96	118	37.744	48.38	22.8	26.5	14.944	21.88	28.3
13	300	320	60	78	18	24.96	12.8	14.1	5.2	10.86	15.3
14	300	320	96	104	28.8	33.28	31.2	35.4	-2.4	-2.12	15.8
15	300	320	128	160	38.4	51.2	34.8	41	3.6	10.2	12.4

CONTINUACION CUADRO No. 27

16	305	310	83	94	25.315	29.14	28.3	.31	- 2.985	- 1.86	16
17	310	320	106	124	32.86	36.68	23.3	34.6	9.56	2.08	7.8
18	320	310	164	138	52.48	42.78	33.3	37.4	19.18	5.38	10.5
19	365	380	132	123	48.18	46.74	30.9	33.2	17.28	13.54	33.4
20	285	285	60	72	17.1	20.52	32.8	21	-15.7	- 0.48	12.4
21	285	285	52	48	14.82	13.68	11	19	3.82	- 5.32	18.24
22	375	375	68	50	25.5	18.75	18.3	19.7	7.2	- 0.95	18.3
23	275	275	76	84	20.9	23.1	10	21.9	0.9	1.2	6.8
TOTAL			2193	2380	706.039	779.08	608.7	677.38	97.339	101.7	420.9

Las cantidades de ingreso por venta, costo de producción y utilidad son en miles de pesos

FUENTE: Los autores obtenido por información directa mayo junio 1988.



CUADRO No. 28

RELACION DE COSTOS DE PRODUCCION, PRECIOS DE VENTA Y CANTIDADES PRODUCIDAS POR UNIDAD PRODUCIDA SEMANALMENTE
MUNICIPIO DE CHIVOLO

No. Unid prod.	Precio promedio kilo		Cantidad pro ducida kilos.		Ingreso por venta		Costo de producción		Utilidad y/o Perdid		Utilidad Neta Se- mana Pro medio.
	1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987	
1	352.5	342.5	350	180	123.375	61.65	83.85	99.5	39.525	-37.85	
2	342.5	390	400	370	137	144.3	52	80.5	85	63.8	51
3	327.5	337.5	500	400	163.75	135	73.5	89.5	90.25	45.5	33
4	302.5	290	300	420	90.75	121.8	71	85	19.75	36.8	28
5	315	307.5	500	300	157.5	92.25	128	152.5	29.5	-60.25	-
6	357.5	325	150	200	53.625	65	113	134	-59.375	-69	-
7	288.75	365	250	500	72.1875	182.5	159.5	170.5	-87.3125	10	8
8	362.5	385	350	400	126.875	154	80.5	94.5	46.375	59.5	30
9	332.5	357	395	450	131.3375	160.65	71	99.5	60.3375	61.15	35
10	327.5	315	165	300	50.0375	94.5	60.6	78	10.5625	16.5	13
11	300	317.5	700	500	210	158.75	81.5	97.3	128.5	61.45	12
12	340	437.5	600	650	204	225.875	43	59	161	166.875	71
13	385	407.5	530	420	204.05	171.15	104	119	100.05	52.15	25.3
14	377.5	377.5	240	280	90.6	105.7	139	155.5	-48.4	-49.8	-
15	212.5	222.5	450	350	95.625	77.875	119.18	146.	-23.555	-68.125	-

CONTINUACION

CUADRO No. 28

16	268.75	313.75	540	605	145.125	189.81875	94	111.2	51.125	78.61865	20
17	312.5	327.5	290	350	90.625	114.625	116	126.5	-25.375	-11.875	-
18	325	255	290	270	94.25	68.85	81.2	101.4	13.05	-32.55	-
19	202.5	237.5	600	400	121.5	95	108	124	13.5	-29	-
20	210	235	700	500	147	117.5	50.5	66.05	96.5	51.45	24.1
21	210	230	450	300	94.5	69	74	90	20.5	-21	-
22	222.5	242.5	60	100	13.35	24.25	60	83.8	-46.65	-59.55	-
23	210	220	690	500	144.9	110	20	40	124.9	70	43.4
24	215	222.5	231	197	49.665	43.83.25	123	157.5	-73.335	-113.6675	-
25	212.5	230	300	400	63.75	92.	97	110	-33.25	- 18.	-
26	200	247.5	600	700	120	173.25	172	192.5	-52	- 19.25	-
27	225	210	40	70	9	14.7	47.5	72	-38.5	- 57.3	-
28	215	212.5	300	200	64.5	42.5	109	125.2	-44.5	- 82.7	-
29	187.5	200	255	200	47.8125	40	92	120	-44.1875	- 90	-
30	210	222.5	800	600	168	133.5	110	146	58	- 12.5	-
31	215	232.5	800	700	172	162.75	113	119	59	43.75	23
32	202.5	218.75	120	140	24.3	30.625	98	113.9	- 73.7	- 83.275	-
33	207.5	242.5	500	450	103.75	109.125	126.8	155	- 23.05	- 45.875	-
34	230	242	800	600	184	145.2	103	118.3	81	26.9	20
35	222.5	230	300	240	66.75	55.2	106	132	- 39.25	- 76.8	-
36	222.5	252.5	100	120	22.25	30.3	97	73.5	- 34.75	- 43.2	-

CONTINUACION CUADRO No 28

37	245	225	500	400	122.5	90	131.5	159.5	-9	-69.5	-
38	227.5	225	100	125	22.75	28.125	80.2	104.5	-57.45	-76.375	-
39	215	225	600	500	129	112	115	130.5	14	-18	-
40	215	245	200	160	43	39.2	69.7	84.5	-26.7	-45.3	-
41	202.5	232.5	230	290	46.575	67.425	61.3	79.4	-14.725	-11.975	-
42	215	210	600	450	129	94.5	150	179.8	-21	-85.3	-
TOTAL			16.876	15.287	4350.565	4244.77625	3945.33	4776.75	405.235	531.97375	436.8

Las cantidades de ingreso por venta, costo de producción y utilidad son en miles de pesos.

FUENTE: Los autores obrenido por información directa mayo junio de 1988.

CUADRO No. 29

RELACION DE COSTOS DE PRODUCCION, PRECIOS DE VENTA Y CANTIDADES PRODUCIDAS POR UNIDAD PRODUCTIVA SEMANALMENTE
MUNICIPIO EL PIÑON

No. Unid. produ- cida.	Precio promedio/kilo		Cantidad produ- cida en kilos		Ingreso por venta		Costo de producción/ unidad.		Utilidad y/o Perdida.		Utilidad neta/se- mana pro medio.
	1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987	
1	320	340	180	160	57.6	54.4	43.85	46.65	13.75	7.75	27.75
2	325	357.5	400	300	130	197.25	66.5	79.8	63.5	27.45	45.35
3	312.5	337.5	80	70	25	23.625	48	58.7	- 23	- 35.075	8.3
4	320	357.5	120	100	38.4	35.75	75.8	89.3	- 34.4	- 53.55	7.3
5	310	335	90	70	27.9	23.45	53.95	66.35	- 26.05	- 42.9	6.4
6	295	330	50	40	14.75	13.2	36.35	43.4	- 21.6	- 30.2	9.3
7	342.5	355	170	130	58.225	46.15	53.8	67	4.425	- 20.85	8.7
8	320	348.75	60	40	19.2	13.95	36.2	45.7	- 17	- 31.75	8.4
9	270	330	50	50	13.5	16.5	48.2	57.4	- 34.7	- 40.9	5.2
10	267.5	345	800	900	214	310.5	134	162	80	148.5	223.9
11	317.5	345	250	200	79.375	69	75.5	103.5	3.875	- 34.5	3.4
12	330	367.5	180	160	59.4	58.8	72.5	86.8	- 13.1	- 28	11.3
13	302.5	325	40	30	12.1	9.75	29	35.6	- 16.9	- 25.85	10.1

CONTINUACION CUADRO No. 29

14	305	327.5	220	200	67.1	65.5	49.8	62.1	17.3	3.4	12.8
15	310.5	460	90	50	27.945	23	74.5	88.6	- 46.555	65.6	3.2
16	200	215	87	70	17.4	15.05	75.3	77.8	- 57.9	-62.75	2
17	227.5	245	85	70	19.3375	17.8	75.8	93.3	- 56.4625	-76.15	1.5
18	200	217.5	85	85	17	18.4875	71.5	82	- 54.5	-63.5125	-
19	230	245	80	70	18.4	17.15	82.4	102.5	- 64	-85.35	-
20	227.5	245	80	55	18.2	13.475	74	83.8	- 55.8	-70.325	-
21	220	267.5	85	85	18.7	22.7375	70.9	84.5	- 52.2	-61.7625	23.4
22	235	252.5	80	90	18.8	22.725	75.5	91.1	- 56.7	-68.375	24.3
23	236.5	270	80	70	18.92	18.9	79.3	96.2	- 60.38	- 77.3	18.1
24	215	240	80	80	17.2	19.2	77.8	91.3	- 60.6	-72.1	15.3
25	300	322.5	200	180	60	58.05	79.5	92.4	- 19.5	- 34.35	31.5
TOTAL			3722	3355	1068.4525	1093.75	1659.95	1987.8	-591.4975	-894.05	507.5

Las cantidades de ingreso por venta, costo de producción y utilidad son en miles de pesos.

FUENTE: Los autores obtenido por información directa mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 30

RELACION DE COSTOS DE PRODUCCION, PRECIOS DE VENTA Y CANTIDADES PRODUCIDA POR UNIDAD PRODUCTIVA SEMANALMENTE
MUNICIPIO DE FUNDACION

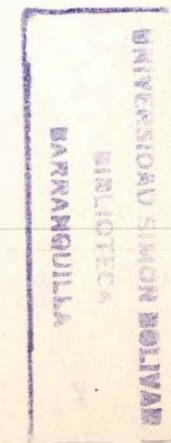
No. unid. prod.	Precio promedio/ kilos		cantidad produc en kilos		ingreso por venta		Costo produc/unidad		Utilidad y/o perdida		utilidad neta/se- mana Pro
	1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987	
1	420	460	70	60	29.4	27.6	83	98.9	-53.6	-71.3	8.7
2	410	435	150	150	61.5	62.25	68.7	84.5	- 7.2	-22.25	14.3
3	400	420	210	180	84	75.6	71.5	104.1	12.5	-28.5	14.8
4	395	422.5	170	121	67.15	51.1225	84	98.5	-16.85	-47.3775	9.2
5	401.25	435	200	160	80.25	69.6	80.7	94.5	-0.45	-24.9	7.8
6	425	445	50	40	21.25	17.8	49	58.7	-27.75	-40.9	6.5
7	430	450	240	190	103.2	85.5	62	78	41.2	7.5	10.2
8	392.5	422.5	120	110	47.1	46.475	65.4	91.8	-18.3	-45.325	5.3
9	430	450	80	70	34.4	31.5	90.7	101.2	-56.3	-69.7	10.3
10	440	455	150	120	66	54.6	77.3	90.8	-11.3	-36.2	6.8
11	425	445	150	130	63.75	57.85	88.4	101.7	-24.65	-43.85	7.5
12	395	427.5	220	180	86.9	76.95	80	98	6.9	-21.05	6.2
13	415	450	80	70	33.2	31.5	60.5	76.7	-27.3	-45.2	8.9
14	405	460	130	100	52.65	46	64.3	78.1	-11.65	-32.1	13.4

CONTINUACION CUADRO No. 30

15	425	450	90	80	38.25	36	67.2	74.8	-28.95	-38.8	11.1
16	435	465	115	105	50.025	48.825	58.7	62.8	- 8.675	-13.975	16.22
17	440	400	251	220	110.44	88	113	130.2	- 2.56	-42.2	10.5
18	415	450	170	140	70.55	63	77.4	86.4	- 6.85	-23.4	18.3
19	400	445	240	220	96	97.9	97.5	104.5	- 1.5	- 6.6	15.3
20	400	445	210	170	84	75.65	80	110.6	4	-34.95	21.88
21	415	450	150	130	62.25	58.5	83.5	91.1	-21.25	-32.6	19.4
22	410	450	600	700	24.6	315	210	251.5	36	63.5	100.6
TOTAL			3.846	3.446	1588.265	1517.2225	1812.8	2167.4	-224.535	-650.1775	343.2

Las cantidades de ingreso por venta, costo de producción y utilidad son en miles de pesos,

FUENTE: Los autores obtenido por información directa mayo junio de 1988.



CUADRO No- 31

RELACION DE COSTOS DE PRODUCCION, PRECIOS DE VENTA Y CANTIDADES PRODUCIDAS POR UNIDAD PRODUCTIVA SEMANALMENTE
MUNICIPIO DE GUAMAL

No. Unid. Prod.	Precio promedio/ kilos		cantidad prod. en kilos		Ingreso por venta		costo prod/ unidad		Utilidad Y/o perdida		utilidad neta/se- mana Pro
	1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987	
1	265	265	148	130	39.22	34.45	25.7	30.7	13.52	3.75	4
2	250	225	88	70	22	15.75	21.2	24.1	0.8	- 8.35	-
3	330	340	86	80	28.38	27.2	30.7	33.4	- 2.32	- 6.2	-
4	225	225	45	50	10.125	11.25	19.8	21.1	- 9.675	- 9.85	-
5	340	330	173	142	58.82	46.86	33.7	36	25.12	10.86	11
6	215	215	190	200	40.85	43	31.8	36.8	9.05	6.2	6.5
7	415	505	325	353	134.875	178.265	62	68.4	72.875	109.865	110
8	225	225	198	170	44.55	38.25	36.8	41.8	7.75	- 3.55	-
9	415	505	88	112	36.52	56.56	30.9	35.1	5.62	21.46	22
10	460	445	170	210	78.2	93.45	33	38.3	45.2	55.15	60
11	225	225	72	84	16.2	18.9	21.8	26.4	-5.6	- 7.5	-
12	410	495	140	110	57.4	54.45	30.3	33.4	27.1	21.05	23
13	200	225	78	80	15.6	18	22.1	23.6	-6.5	- 5.6	-
14	190	190	45	50	8.55	9.5	12.4	13.7	-3.85	-4.2	-

CONTINUACION CUADRO No. 31

15	200	225	115	120	23	27	30	35.5	- 7	- 8.5	-
16	415	435	172	133	71.38	57.855	30.5	34.2	40.88	23.655	24
17	345	350	80	92	27.6	32.2	28.8	31.8	- 1.2	0.4	1
18	195	205	180	170	35.1	34.85	17.6	22.2	17.5	12.65	13
19	237.5	257.5	90	90	21.375	23.175	77.8	94.6	-56.425	-17.425	-
20	362.5	385	300	240	108.75	92.4	71.75	85.37	37	7.03	8.5
21	315	392.5	230	180	72.45	70.65	43.9	53.9	28.55	16.75	18
22	275	275	41	38	11.275	10.45	28.2	30.5	- 16.925	-20.05	-
23	380	385	200	220	76	84.7	38	41.5	38	43.2	45
24	275	275	36	42	9.9	11.55	11	16.5	- 1.1	- 4.95	-
25	275	275	54	48	14.85	13.2	13	17.4	1.85	- 4.2	-
26	380	385	380	400	144.4	154	50	55.5	94.4	98.5	99
27	275	300	145	180	39.875	54	36.2	42.4	3.675	11.6	12
28	350	350	163	155	57.05	54.25	32.6	37.5	24.45	16.75	18
29	335	360	77	62	25.795	22.32	33.5	38	- 7.705	- 15.68	-
30	350	350	214	186	74.9	65.1	35.3	41.7	39.6	23.4	24
31	350	350	85	90	29.75	31.5	25.4	26.8	4.35	4.7	5
32	350	350	190	170	66.5	59.5	34.5	41.6	32	17.9	18

CONTINUACION CUADRO No. 31

48	330	340	90	80	29,7	27.2	27.2	33.6	2.5	-6.4	10
49	270	275	36	44	9.72	12.1	13	15	- 3.28	- 2.9	-
50	330	340	126	120	41.58	40.8	30.7	34.8	10.88	6	7
51	275	275	50	46	13.75	12.65	10	13.5	3.75	0.85	10.5
52	340	340	130	140	44.2	47.6	38.1	42.5	6.1	5.1	6
53	430	500	74	94	31.82	47	37.4	47.9	- 5.58	- 0.9	11
TOTAL			7563	7433	2662.235	2717.235	1699.05	1970.43	963.185	746.805	991.1

Las cantidades de ingreso por venta, costo de producción y utilidad son en miles de pesos.

FUENTE: Los autores obtenido por información directa mayo - junio de 1988.

CUADRO NO. 32

RELACION DE COSTOS DE PRODUCCION, PRECIO DE VENTA Y CANTIDADES PRODUCIDAS POR UNIDAD PRODUCTIVA SEMANLMENTE
MUNICIPIO DE PIVIJAY

No. Unid. Prod.	Precio promedio/kilo		Cantidad produc en kilo.		Ingreso por venta		Costo Producción/ Unidad.		Utilidad y/o Pérdida		Utilidad neta se- man/Prom
	1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987	
1	212.5	220	200	150	42.5	33	62	71.5	-19.5	-38.5	4.3
2	215	162.5	50	40	10.75	6.5	31	56.5	-20.25	-50	3.2
3	215	230	150	100	32.25	23	58	79	-25.75	-56	5.1
4	212.5	230	210	240	44.625	55.2	53.2	66.5	- 8.575	-11.3	3
5	210	210	50	30	10.5	6.3	44	50.5	- 33.5	-44.2	3.4
6	217.5	235	400	400	87	94	88.5	106.2	- 1.5	-12.2	3.8
7	195	215	230	220	44.85	47.3	52.8	68.1	- 7.95	-20.8	2.8
8	210	230	35	20	7.35	4.6	41	51.2	- 33.65	-46.6	3.9
9	205	220	240	210	49.2	46.2	44	57.7	52	-11.5	3.8
10	200	215	50	30	10	6.45	43.5	50	- 33.5	-43.55	2.3
11	175	195	20	20	3.5	3.9	21	24	- 17.5	-20.1	5.3
12	195	210	90	70	17.55	14.7	44.8	53.9	- 27.25	-39.2	4.8

CONTINUACION

CUADRO No. 32

13	205	225	150	120	30.75	27	44	.53.2	-13.25	-26.2	3.9
14	205	220	180	150	36.9	33	38.8	45.4	- 1.9	- 12.4	4.3
15	365	435	230	265	83.95	115.275	65.9	74.1	18.05	41.175	60.5
16	372.5	445	270	260	100.575	115.7	66.7	74.85	33.875	40.85	55.3
17	310	360	270	240	83.7	86.4	69.8	79.95	13.9	6.45	10
18	175	190	220	430	38.5	81.7	64.85	73.95	-26.35	7.75	15.3
19	347.5	375	330	290	114.675	108.75	84	121.1	30.675	-12.35	2.7
20	375	400	330	300	123.75	120	74.9	83.1	48.85	36.9	39.4
21	370	400	220	320	81.4	128	77.85	86.1	3.55	41.9	70.8
22	375	415	250	260	93.75	107.75	56.8	64.9	36.95	43.	50.7
23	377.5	405	310	530	117.025	214.65	89.1	113.4	27.925	101.25	115
24	287.5	312.5	345	480	99.1875	150	71	81	28.1875	69	83
25	205	317.5	260	490	53.3	155.575	70.9	80.2	- 17.6	75.375	124
26	312.5	340	360	250	112.5	85	70.7	81.9	41.8	3.1	7
27	317.5	405	70	40	22.225	16.2	65.7	86.4	- 43.475	-70.2	3.3
28	240	405	190	260	69.6	105.3	70.8	87	- 1.2	18.3	25.4
29	330	427.5	705	540	232.650	230.85	73.5	90.9	159.15	139.95	153.4
30	222.5	240	150	100	33.375	24	52	71.5	- 18.625	- 47.5	2.8

CONTINUACION CUADRO No. 32

31	220	227.5	150	100	33	22.75	38	60	- 5	- 37.25	3.9
32	212.5	235	200	250	42.5	58.75	55	70	-12.5	- 11.25	1.3
33	207.5	222.5	150	100	31.125	22.25	68	81.7	-36.875	- 59.45	1.1
34	200	210	250	200	50	42	49.5	65.5	0.5	- 23.5	3.5
35	205	215	150	120	30.75	25.8	53.5	69.5	-22.75	- 43.7	3.3
36	220	245	200	115	44	28.175	41.3	62.5	2.7	- 34.325	2.8
37	227.5	250	15	16	3.4125	4	25.5	36.25	-22.0875	- 32.25	3.9
38	227.5	250	80	100	18.2	25	39.2	52.5	-21	- 27.5	4.3
39	227.5	230	50	50	11.375	11.5	36.3	50.5	-24.925	- 39	3.4
40	210	230	40	30	8.4	6.9	26.3	34.5	- 17.9	- 27.6	3.2
41	217.5	234	400	400	87	93.6	117	149	- 30	- 55.4	5.1
42	205	235	100	80	20.5	18.8	49	77.5	- 28.5	- 58.7	3.6
43	217.5	242	150	130	32.625	31.46	48	66	- 15.375	- 34.54	4.8
44	230	240	10	10	2.3	2.4	24.5	40	- 22.15	- 37.6	5.4
45	227.5	230	25	20	5.6875	4.6	31.8	28.5	- 26.1125	- 23.9	3.9
46	230	247.5	500	500	115	123.75	109.8	115	5.2	8.75	12.4
47	230	252.5	50	40	11.5	10.1	37.5	47	- 2.6	- 36.9	4.3

CONTINUACION CUADRO No. 32

48	230	230	60	80	13.8	18.4	46.3	68.5	-32.5	-50.1	4.4
49	230	247.5	10	15	2.3	3.7125	22.3	33	-20	-29.2875	4.5
50	220	230	30	20	6.6	4.6	40.3	56.5	-33.7	-51.9	4.7
51	220	240	480	450	105.6	108	71.5	75.7	34.1	-32.3	47.8
52	230	247.5	50	40	11.5	9.9	66.3	83.5	-54.8	-73.6	3.8
53	227.5	242.5	50	20	11.375	4.85	28.3	30.7	-16.925	-25.85	3.9
54	235	260	400	400	94	104	84.5	100.8	9.5	3.2	7.3
55	230	245	200	150	46	36.75	59.3	71.5	-13.3	-34.75	2.8
56	230	245	120	80	27.6	19.6	41.3	49.5	-13.7	-29.9	2.9
57	215	220	10	15	2.15	3.3	37.2	47.2	-35.05	-43.9	1.5
58	227.5	242.5	30	25	6.825	6.0625	33.5	37.6	-26.675	-31.5375	3.1
59	215	240	340	300	73.1	72	82	102	- 8.9	-30	2.3
60	207.5	237.5	240	225	49.8	53.4375	56	71.2	- 6.2	-17.7625	5.8
61	212.5	170	50	40	10.625	6.8	32.3	39	-21.675	-32.2	5.1
62	225	177.5	75	60	16.875	10.65	40.5	46.8	-23.625	-36.15	6.8
63	217.5	240	130	120	-8.275	28.8	55	67.2	-26.725	-38.4	7.3
64	210	230	30	15	6.3	3.45	27.2	34.3	-20.9	-30.85	9.1

CONTINUACION CUADRO No. 32

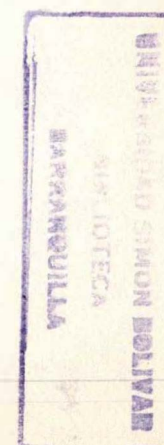
65	222.5	247.5	450	500	100.125	123.75	101.3	117.8	-1.175	5.95	8.4
66	217.5	242.5	140	100	30.45	24.25	61.5	75.3	-31.05	-51.05	3.1
67	200	220	80	80	16	17.6	60.5	70.6	-44.5	-53	4.3
68	190	210	60	40	11.4	8.4	50.5	78.7	-39.1	-70.3	3.3
69	210	230	170	150	35.7	34.5	69.6	92	-33.9	-57.5	6.7
70	205	225	40	40	8.2	9	52.5	60.7	-44.3	-51.7	5.3
71	200	215	140	90	28	19.35	58.8	73.9	-30.8	-54.55	7.3
72	225	245	200	150	45	36.75	59.3	50.8	-14.3	-14.05	6.8
73	227.5	245	300	300	68.25	73.5	47.2	64.3	-21.05	9.2	14.5
74	215	220	60	70	12.9	15.4	42.2	65.5	-29.3	-50.1	6.9
75	215	225	50	80	10.75	18	45.3	73.5	-34.55	-55.5	5.32
76	225	245	100	50	22.5	12.25	55	67	-32.5	-54.75	8.53
77	210	177.5	11	15	2.31	2.6625	28.3	43.5	-25.99	-40.8375	3.83
78	200	215	20	10	4	2.15	26.2	32.8	-22.2	-30.65	7.39
79	227.5	242.5	500	400	113.75	97	111.5	121.	2.25	-24	8.24
80	225	245	150	100	33.75	24.5	43.3	65.2	-9.55	-40.7	6.09
81	220	245	500	400	110	98	113.3	128.5	-3.3	-30.5	11.4
82	235	237.5	200	150	47	35.625	60	66.2	-13	-30.575	13.2

CONTINUACION CUADRO No. 32

83	227.5	242.5	70	100	15.925	24.25	35.2	45.35	-19.275	-21.1	7.3
84	220	242.5	100	80	22	19.4	39.3	48.5	-17.3	-29.1	2.1
85	217.5	237.5	200	180	43.5	42.75	61	72	-17.5	-29.25	0.9
TOTAL			15031	14356	3729.4975	4011.685	4686.9	5818.15	-957.4025	-1860.465	1207

Las cantidades de ingreso por venta, costo de producción y utilidad son en miles de pesos.

FUENTE: Los autores obtenido por información directa mayo junio de 1988.



CUADRO No. 33

RELACION DE COSTOS DE PRODUCCION, PRECIO DE VENTA Y CANTIDADES PRODUCIDAS POR UNIDAD PRODUCTIVA
SEMANALMENTE MUNICIPIO DE PLATO.

No. Unid. Prod.	Precio promedio kilo		Cantidad produ cida en kilos		Ingreso por venta		Costo produc/Unidad		Utilidad y/o perdida		Utilidad neta se- mana/Pro
	1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987	
1	302.5	310	60	50	18.15	15.5	78.4	102.3	-60.25	86.8	89.3
2	310	320	20	20	6.2	6.4	31	47.2	-24.8	-40.8	8.3
3	305	325	80	110	24.4	35.75	76	97.8	-51.6	-62.05	8.7
4	300	310	350	400	105	124	64.8	76.4	40.2	47.6	50.4
5	262.5	282.5	100	90	26.5	25.425	66.5	92.7	-40.25	-67.275	5.4
6	281.25	292.5	850	800	239.0625	234	208.9	248.2	30.1625	14.2	18.7
7	275	290	80	70	22	20.3	83.4	105.2	-61.4	84.9	100.7
8	272.5	285	110	120	29.975	34.2	73.55	90.65	-43.575	-56.45	6.7
9	275	285	250	210	68.75	59.85	66.35	82.95	2.4	-23.1	10.1
10	210	285	140	170	29.4	48.45	65.5	86.3	-36.1	37.85	43.2
11	265	290	70	70	18.55	20.3	73.6	95.3	-55.05	-75	2.3
12	265	285	100	140	26.5	39.9	75.5	90.1	-49	-50.2	1.5
13	270	195	230	230	62.1	44.85	73.6	100	11.5	-55.15	4.3

CONTINAUCION CUADRO No. 33

14	270	285	130	150	35.1	42.75	66.8	88.4	-31.7	-45.65	1.3
15	270	285	70	80	18.9	22.8	69.4	94.1	-50.5	-71.3	2.5
16	177.5	237.5	500	450	88.75	106.875	98	127	- 9.25	-20.125	1.3
17	265	275	50	50	13.25	13.75	91.3	109.1	-78.05	-95.35	1.3
18	265	280	80	90	21.2	25.2	87.6	108.2	-66.4	-83	2.5
19	262.5	275	80	60	21	16.5	80	99.2	-59	-82.7	8.4
20	252.5	247.5	210	200	53.025	49.5	76.3	100.4	-23.275	-50.9	9.4
21	232.5	250	680	590	158.1	147.5	89.6	106.5	68.5	41	54.2
22	262.5	275	550	500	144.375	137.5	72.7	99.3	71.675	38.2	46.7
23	270	282.5	350	290	94.5	81.925	79.1	103	15.4	-21.075	8.2
24	200	290	110	90	22	26.1	100.3	117.6	-78.3	-91.5	9.7
25	197.5	290	180	150	35.55	43.5	96.6	119.1	-61.05	-75.6	9.7
26	192.5	268.75	300	250	57.75	67.1875	94.5	114.7	-36.75	-47.5125	11.3
27	260	270	30	20	7.8	5.4	28	39.7	20.2	-34.3	9.3
28	250	260	50	40	12.5	10.4	55.8	65.5	43.3	-55.1	1.3
29	187.5	275	70	50	13.125	13.75	50.2	63.3	-37.075	-49.55	14.3
30	197.5	200	830	720	163.925	144	102.9	119.05	61.025	24.95	28.9

CONTINUACION

CUADRO NO. 33

31	245	270	230	250	56.35	67.5	110.62	125.95	-54.27	-58.45	10.1
32	275	290	530	500	145.75	145	134.6	162.7	11.15	-17.7	13.2
33	262.5	302.5	280	200	73.5	60.5	78.7	101.4	- 5.2	40.9	51.3
34	255	281.25	180	150	45.9	42.1875	50.8	69.3	- 4.9	-27.1125	11
35	262.5	275	900	700	236.25	192.5	165	223.2	-71.25	-30.7	13
36	276.25	270	160	130	44.2	35.1	59.1	85	14.9	-49.9	8.1
37	262.5	275	700	530	183.75	145.75	134.8	184	48.95	-38.25	7.3
38	250	275	600	450	150	123.75	125.8	154.	-24.2	-30.25	6.1
39	260	262.5	250	220	65	57.75	78.8	101.6	13.8	-43.85	4.3
40	275	270	140	110	38.5	30.25	53.4	73.6	14.9	-43.35	2.1
41	255	272.5	60	50	15.3	13.625	57.8	85.5	42.5	-71.875	3.2
42	182.5	195	130	140	23.725	27.3	33.5	48.9	9.775	-21.6	1.7
43	255	275	50	40	12.75	11	75.3	88.7	-62.55	-77.7	1.9
44	237.5	250	450	400	106.875	100	74.7	104.7	32.175	- 4.7	3.2
45	182.5	285	70	70	12.775	19.95	87.4	126.6	-74.625	-106.65	1.5
46	180	197.5	70	50	12.6	9.875	70.3	92.1	-57.7	- 82.225	2.05
47	190	285	200	150	38	42.75	93.6	119.65	55.6	- 76.9	3.4
48	245	270	300	250	73.5	57.5	83.665	107.1	-10.165	- 39.6	2.5

CONTINUACION CUADRO No. 33

49	270	280	80	70	21.6	19.6	59	80.8	-37.4	-61.2	3.3
50	185	275	60	40	11.1	11	58	88	-46.9	77	113.2
51	182.5	195	630	600	114.975	117	104.3	152.9	20.675	35.9	43.2
52	280	290	160	140	44.8	40.6	70.7	90	-25.9	-49.4	3.4
53	182.5	195	450	300	82.125	58.5	104	160	-21.875	-101.5	2.5
54	270	280	30	20	8.1	5.6	97.2	114.3	-89.1	-108.7	1.3
55	177.5	260	240	250	42.6	65.	75.9	102.6	-33.3	- 37.6	11.4
56	187.5	205	90	70	16.875	14.35	91.3	125	-74.425	-110.65	1.2
57	265	290	80	60	21.2	17.4	62.5	80.2	-41.3	-62.8	11.1
58	250	192.5	320	200	80.1	38.5	75.6	102.3	4.4	-63.8	8.5
59	247.5	267.5	825	750	206.1875	200.625	106.9	133.6	97.2875	67.025	71.3
60	180	280	100	80	18	22.4	92.5	114.3	-74.5	-91.9	3.3
61	237.5	277.5	175	160	41.5625	44.4	70	83.7	-28.4375	39.3	41.4
62	247.5	275	170	150	42.075	41.25	85.5	99.8	-43.425	58.55	63.3
63	270	295	130	120	35.1	35.4	99.5	106.2	-64.4	-70.8	4.3
64	270	335	220	180	59.4	60.3	74.55	98.3	-15.15	-38	1.7
65	265	300	70	80	18.55	24.	96.1	140	77.55	-116	3.2
66	275	290	120	100	33	29	70	97.7	37	-68.7	3.1

CONTINUACION CUADRO No. 33

67	182.5	205	130	100	23.725	20.5	65.1	87.2	-41.375	-66.7	3.5
68	275	290	280	260	77	75.4	64	92.2	13	-16.8	2.7
69	260	277.5	60	50	15.6	13.875	88.5	108.6	-72.9	-94.725	5.8
70	253.75	272.5	130	160	32.9875	43.6	92	113.3	-59.0125	-69.7	3.2
71	305	320	50	40	15.25	12.8	92	220	-76.75	-97.2	4.5
72	302.5	330	240	210	72.6	69.3	94.2	119.4	-21.6	-50.6	51.8
73	305	325	360	300	109.8	97.5	50.7	79	59.1	-18.5	43.5
149 74	295	325	80	60	23.6	19.5	69.6	83.6	-46	-64.1	51.3
75	295	315	75	75	22.125	23.625	70.8	94.8	-48.675	-71.175	63.5
76	290	305	80	70	23.2	21.35	78	96.1	-54.8	-74.-5	24
77	295	315	240	230	70.8	72.45	76.5	92.7	- 5.7	-20.25	28.3
78	207.5	315	320	300	66.4	94.5	66.1	92.3	0.3	2.2	12.4
79	310	330	110	100	34.1	33	72.35	93	-38.25	-60	15
80	275	325	120	90	33	29.25	64.95	82	-31.95	-52.75	39.95
TOTAL:			18325	16065	4487,35	4327.425	6482.435	8357.85	-1995.085	-4030.425	1440.

Las cantidades de ingreso por venta, costo de producción y utilidad son en miles de pesos.

FUENTE: Los autores obtenido por información directa mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 35

RELACION DE COSTOS DE PRODUCCION, PRECIOS DE VENTA Y CANTIDADES PRODUCIDAS POR UNIDAD PRODUCTIVA SEMANALMENTE

MUNICIPIO DE SANTA ANA.

No. Unid. Prod.	Precio promedio/kilo		Cantidad produ- cida /kilo		Ingreso por venta		costo de producción Unidad.		Utilidad Y/o perdida		Utilidad neta/se- mana/Pro
	1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987	
1	280	280	89	70	24.92	19.6	23.5	25	1.42	-5.4	-
2	280	270	110	90	30.8	24.3	24	26.4	6.8	-2.1	-
3	280	270	65	50	18.2	13.5	21.4	23.5	-3.2	-10	-
4	280	270	198	145	55.44	39.15	36	40.5	19.44	- 1.35	2
5	290	290	73	52	21.17	15.08	20.4	23.5	0.77	- 8.42	-
6	270	270	160	130	43.2	35.1	25.5	26.2	17.7	8.9	20.7
7	305	305	98	80	29.89	24.4	23.5	25.4	6.39	- 1	-
8	200	220	330	350	66	77	34.3	45.7	31.7	31.3	49.8
9	200	220	460	410	92	90.2	49.6	57.91	42.4	32.29	65.30
10	280	280	140	90	39.2	25.2	32.1	34.3	7.1	- 9.1	-
11	200	215	330	410	66	88.15	54.4	72	11.6	16.15	46.18
12	210	215	900	880	189	189.2	89.8	108.6	99.2	80.6	110.3

CONTINUACION CUADRO No. 35

13	210	230	450	440	94.5	101.2	44.4	58.8	50.1	42.4	63.8
14	195	205	250	255	48.75	52.275	21.1	28.7	27.65	23.275	42.32
15	247.5	250	180	150	44.55	37.5	48.45	57.5	- 3.9	-20	-
16	215	235	200	250	43	58.75	63.5	74.8	- 20.5	-16.05	-
17	240	260	210	160	50.4	41.6	87.8	108	- 37.4	-66.4	-
18	315	330	220	150	69.3	49.5	84.8	104	- 15.5	-54.5	-
19	210	230	230	220	48.3	50.6	22.2	29.4	26.1	21.2	33.8
20	210	230	300	270	63	62.1	26.8	33.5	36.2	28.6	45.7
21	280	280	163	140	45.64	39.2	32.8	35.5	12.84	3.7	12.5
22	280	280	147	100	41.16	28	24	25.6	17.16	2.4	10.8
23	280	280	158	110	44.24	30.8	23.6	26.8	20.64	4	12
24	280	280	150	120	42	33.6	24.5	26.6	17.5	7	12.06
25	280	280	118	125	33.04	35	23.4	25.3	9.64	9.7	25.8
26	280	280	70	75	19.6	18.2	22.5	24.8	- 2.9	- 6.6	-
27	280	280	100	90	28	25.2	22.6	26.3	5.4	- 1.1	1.2
28	280	280	97	70	27.16	19.6	31	35.5	- 3.84	-15.9	-

CONTINUACION CUADRO No. 35

29	200	220	500	410	100	90.2	55.8	67.1	44.2	23.1	32.8
30	415	495	250	280	103.75	138.6	43.1	63.1	60.65	75.5	95.8
31	355	340	87	92	30.885	31.28	30.5	32.5	0.385	- 1.22	-
32	345	435	92	98	31.74	42.63	29.1	31.7	2.64	10.93	68.23
33	275	275	63	60	17.325	16.5	18.5	20.4	1.175	- 3.9	-
34	330	330	214	200	70.62	66	45.1	50.5	25.52	15.5	31.8
35	275	285	230	190	63.25	54.15	69.3	80	- 6.05	-25.85	-
36	310	330	140	135	43.4	44.55	30.7	35.7	12.7	8.85	15.11
37	305	325	113	98	34.465	31.85	31.8	35.9	2.665	- 4.05	-
38	185	195	80	50	14.8	9.75	80.8	91	-66	-81.25	-
TOTAL			7.085	7.085	1.928.695	1.849.515	1472.65	1738.01	456.045	111.505	798

Las cantidades de ingreso por venta, costo de producción y utilidad son en miles de pesos.

FUENTE: Los autores obtenido por información directa mayo - junio de 1988.

ga una utilidad neta para el productor que en muchos casos presentados fue nula en vista que no se pudo observar la pérdida a nivel generalizado se obtuvo una utilidad neta equivalente a 6.317.300 pesos en promedio, siendo los municipios de Plato, Pivijay, y Guamal los que participaron en un 58% aproximadamente.

Tal situación puede permitir que muchos productores se desplacen a otras actividades, al no encontrar rentable la producción del queso, o estos mismos lleguen a formar parte integrante del gran número de asalariados explotados hoy en día en el país.

1.3.7. CAPITAL UTILIZADO.

El capital utilizado en esta región del país varía de acuerdo al tamaño de las utilidades de producción, haciéndose posible encontrar terrenos con baja valorización en razón a que el proceso de urbanización no se ha efectuado con rapidez en esta zona, mostrándose una infraestructura no adecuada, la cual no permite que sea accesible dicha zona, se encontró en el área de estudio que los municipios encuestados utilizaron un total de \$682.825.000 dando un promedio por unidad de \$1.778.190 reflejándose en esta can

tividad limitante de orden técnico y económico, teniendo en cuenta que no todos los productores poseen local o terrenos propio. Los conceptos utilizados fueron los siguientes: terreno, local, capital de trabajo, equipos y utilidad semanal promedio, como se puede observar en el Cuadro No.36, la mayor participación la tuvo el concepto de terreno seguido del capital de trabajo, que generalmente es adquirido como un anticipo para garantizar una producción futura; la mejor participación se muestra en el rubro de equipos, lo que se justifica en parte por el atraso en los equipos utilizados. El rubro de la utilidad semanal promedio tabulado de la muestra encuestada, representa la utilidad neta obtenida por venta de suero, pastos, leche, productos alternos y el queso; alcanzando un nivel de \$6.317.300 promedio para los dos años siendo el concepto de menos participación con relación a los demás conceptos.

1.3.7.1. Rentabilidad sobre el capital.

Los niveles de rentabilidad según el capital utilizado varían desde un 0.8% al 0.2% mostrándose una baja en el nivel de rentabilidad del producto. En el primer año se registró un precio promedio de 296 pesos el kilo de queso y para el 1987 un promedio de 315 (ver cuadro 37). Se al -

CUADRO No. 36
VALOR INVERTIDO EN CAPITAL
(miles de pesos)

Municipio	Terreno	Local	Equipos	Capital de trabajo	total	Utilidad promedio semanal
Ariguaní	23400	--	2490	2590	28480	420.9
Chivolo	66000	21200	16680	7915	111795	436.8
El Piñón	21510	7300	5805	3750	38365	507.5
Fundación	27750	11050	8390	6385	53575	343.2
Guamal	56600	5440	6092	68092	136224	991.1
Pivijay	71700	24300	20540	17615	134155	1207
Plato	48900	15288	19867	23400	107449	1440
Salamina	12100	4850	2950	2957	22857	172.8
Santa Ana	36400	3300	5470	4755	49925	798
TOTAL	364360	92722	88284	137459	682825	6317.3

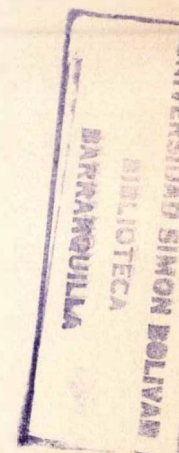
FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 37

RENTABILIDAD SOBRE EL CAPITAL A NIVEL DE LOS PRODUCTORES EN EL AREA OBJETO DE ESTUDIO.

<u>DETALLE</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>
Precio promedio del producto/semana.	296	315
Rendimiento promedio en kilos/semana.	77410	71295
Costos de producción promedio/semana.	23.276.773	28.637.002
Valor bruto de la producción.	22.913.360	22.457.925
Utilidad de la inversión.	- 818.848	-6.179.077
Utilidad neta semanal	6.317.300	6.317.300
Capital utilizado	682.825.000	682.825.000
Rentabilidad sobre el capital	0.9%	0.9%
Rentabilidad sobre el -alor bruto.	28.%	28 %

FUENTE: Los autores. Tabulado de los Cuadros 26 al 36.
mayo - junio de 1988.



canzaron estos niveles porque sobrepasaron los costos al valor de la producción, de donde se deduce que el nivel de rentabilidad se complicó más para el año de 1987, aún siendo comparado con el valor de la producción no deja de mostrar tal nivel manteniéndose en un 28%.

La rentabilidad de producir el queso teóricamente es menor, dado que hay tres rubros que aumentan los costos de producción. De continuar tal tendencia es muy seguro que cada día se disminuirán los volúmenes de producción, tales antecedentes caracterizan la producción del queso en el departamento, mostrándose un desarrollo tardío desde el proceso mismo de producción hasta el proceso mismo de venta del producto, que para el productor no es nada beneficioso; aumentando la incertidumbre y el descontento de los productores especialmente los pequeños y medianos, observándose en un corto plazo desplazamiento hacia otras actividades o incrementando el desempleo que agobia al país en general.

2. COMERCIALIZACION DEL QUESO

A nivel de estas regiones donde se realiza el sistema de acopio se hacen arrumes en determinados sitios, fincas y caminos de herradura, este acopio es transitorio ya que es realizado en momentos antes de ser entregado el queso al agente encargado de llevar el producto al mercado o trasladarlo a otro lugar.

En los mercados locales regionales e inclusive en los mercados terminales escogidos no existen condiciones favorables (higiénicas y de infraestructuras) que demanden un costo realmente cuantificable.

El queso llevado a los mercados terminales en Barranquilla, Pereira y Manizales, también es arrumado en las aceras de las calles en donde diversos compradores lo recojen y lo depositan sin que se observe una práctica de higiene recomendable, y para lograr darle presencia al producto, lo cepillan; luego se procede a continuar con la transferencia de propiedad hasta llegar al consumidor final.

En el mercadeo de este producto hay agentes que conocen el producto y prefieren el queso con alto contenido en grasa, ventaja que favorece al queso producido en el Magdalena no sin quitarle mérito a muchos quesos que son a petecidos y/o producidos en otros departamentos que por no hacerse un estudio, no se conocen como se dan estas relaciones de los flujos interregionales del producto queso.

El departamento del Magdalena, tiene importantes puntos de concentración poblacional y por consiguiente demanda volúmenes considerados del producto, los grandes cargamentos de queso son traído a estos sitios en periodos de alta producción y mantienen volúmenes aceptados en periodos de poca producción. El queso por ser un producto perecedero hace que los diferentes agentes acudan en términos generales los fines de semana a buscar el volumen producido por el productor.

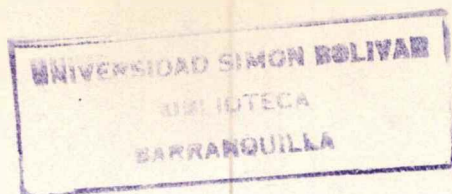
Este producto se caracteriza por tener un mercado desorganizado, mostrándose precios discriminatorios, relacionados con factores de infraestructura que no permiten reunir las condiciones necesarias para llevar a cabo la comercialización de un producto de gran importancia para el departamento.

Los mayoristas compran a nivel del Departamento la producción, en forma anticipada y ellos imponen el precio, los detallistas cancelan contra entrega y algunos compran el producto a crédito. Los anticipos a los productores se efectúa los fines de semanas, los compradores mayoristas tienen siempre al productor comprometido en un futuro, es decir, que la compra de la producción se hace anticipadamente.

2.1. Estructura del Mercado.

El mercado del producto Queso, se ha caracterizado por ser imperfecto y las prácticas comunes para la clasificación, transporte y riesgo que se corren, dependen de las necesidades que requieren los demandantes; se observó que la clasificación del queso se efectúa; exigiendo los tipos de quesos que se van a comercializar, sean de un tamaño más o menos aceptable, generalmente se prefieren los quesos de mayor tamaño, examinando que el producto no esté deteriorado, la calidad se determina por inspección, se toman al azar algunos quesos y se desboronan por varias partes, si el queso está bueno es porque mantiene su contéxtura y si está malo generalmente se deshace. El queso que se considera malo queda en la finca o lugar de producción para el auto consumo y para alimentar a los

cerdos.



El transporte para este producto varía, es fácil de encontrar desde los medios de transporte más atrasados hasta los más sofisticados, este varia de acuerdo a los diferentes agentes, así es fácil observar que el transporte puede ser en burro, canoa, carro de mula, si el agente es el productor y si son intermediarios los vehículos usados pueden variar desde una capacidad de carga de 500 kilos hasta 15 toneladas, el flete varía de acuerdo al tipo de transporte, este oscila entre 5 y 20 pesos por kilo. Los riesgos que se padecen al negociar se relacionan con la perecibilidad del producto y las fluctuaciones en los precios y las normas por pérdida de suero del producto; ya que por el desboronamiento, este se recoge y se le vende a los productores de pan de bono, bollo de queso, pan y a otra demanda derivada que se puedan crear, estas migajas se conocen como borona.

2.1.1. Mercado regional de Ariguaní.

Este mercado al igual que los otros mercados en el Departamento, es de gran importancia debido a que se mueven volúmenes considerables de producción, logrando alcanzar un

nivel de 26.400 kilos semanales para el año de 1986 y 24.780 en 1987; estos comercializados por los mayoristas de la región (ver cuadro No.38).

Se encontró que en este municipio existen 5 depósitos que manejan el mercado en Ariguaní y ellos compran a diferentes agentes que traen el producto hacia esta plaza. Los canales de compra y venta en porcentajes promedios para los 2 años.

Según los resultados obtenidos de la encuesta dieron los siguientes resultados (ver Cuadros 39, 40).

Como se puede observar el canal de compra más usado por los mayoristas es el transportador aportando el 46% de lo comercializado y el canal de venta corresponde a los minoristas al cual le venden el 50% deduciéndolo de ello la merma que se estimó en un 3% en promedio.

Los detallistas en esta región tienen como negocios, tiendas, graneros y expendios situados a los alrededores de la plaza principal, de las 10 encuestas aplicadas al municipio de Ariguaní a nivel detallista, se encontraron 7 expendios, 2 graneros y una tienda, dando un total de 6560

CUADRO.No. 38

VOLUMENES COMERCIALIZABLES DEL QUESO A NIVEL MAYORISTA EN KILOS/SEMANA EN EL MUNI-
CIPIO DE ARIGUANI

1986

Tipo	Tiempo de sequía	%	Tiempo de lluvia	%	Total
Picado	7500		15000		22500
Amasado	1300		2600		3900
Total	8800		17600		26400

1987

Picado	7700		13800		21500
Amasado	980		2300		3280
TOTAL	8680		16100		24780

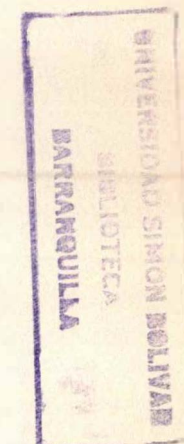
FUENTE: Los autores mayo - junio 1988.

CUADRO No. 39

CANALES DE COMPRA DE QUESO EN PORCENTAJE PROMEDIO DEL MUNICIPIO DE ARIGUANI

Concepto.	% Promedio	Cantidad comprada en kilos		semanales.
		1986		1987
Sitio producción	4%	1056 K		991 K
Centro de acopio				
rural.	40%	10.560 K		9912 K
Otro mayorista	10%	2640 K		3478 K
Transportador	46%	12.144 K		11349 K
TOTAL	100%	26.400 K		24780 K

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

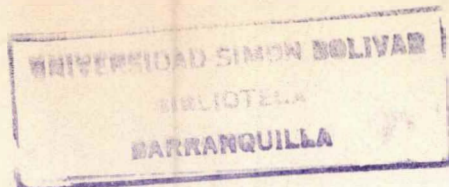


CUADRO No. 40

CANALES DE VENTA EN PORCENTAJE PROMEDIO DEL MUNICIPIO DE ARIGUANI.

CONCEPTO	% PROMEDIO	CANTIDAD VENDIDA EN KILOS SEMANALES.	
		1986	1987
Otro mayorista	38%	10032	9416 K
minorista	50%	13200 K	12390 K
mercado rural	10%	2640 K	2470 K
otros departamentos.	2%	528 K	496 K
Sub - total	100 %	26400 K	24780 K
Merma	3 %	792	743
TOTAL		25608	24037 K

FUENTE: Los autores - mayo - junio de 1988.



k/semanales para el año de 1986 y un total de 6800 k/semales para el 1987. (ver cuadro No.41).

Veamos según los cuadros extraídos de las encuestas cuales son los canales más usados de compra y venta.

El canal de venta fué el público a quien ellos le venden el 100% descontando la merma que sólo alcanza los niveles del 1%; como se puede ver en el cuadro No.42, el canal de compra más usado es el mayorista quien le vende a los de tallistas de la región un promedio del 57% semanal.

2.1.2. Mercado regional de Fundación.

En este municipio se realizan importantes transacciones con el queso, ya que por ser un punto de alta concentración, se logra mover un volumen considerable, aunque Fundación es un municipio lechero por excelencia, quedan grandes excedentes y muchos productores que transforman la leche en queso, logran producir un considerable cargamento para comercialarlo. La cabecera municipal posee una plaza de mercado un poco organizada en términos generales; no posee una infraestructura adecuada para el depósito del queso y la conservación del mismo siendo el

CUADRO NO. 41

VOLUMENES COMERCIALIZABLES A NIVEL DETALLISTA EN KILOS / SEMANA MUNICIPIO DE ARIGUANI
1986

TIPO	TIEMPO DE SEQUIA	TIEMPO DE LLUVIA	TOTAL
Picado	2080	3800	5880
Amasado	330	350	680
Total	2410	3150	6560

1987

Picado	2070	3880	5950
Amasado	250	600	850
Total	2320	4480	6800

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

manipuleo del producto no recomendable. Los flujos de comercialización del queso, según el Cuadro No.43 tabulado en las encuestas, arrojó un resultado a nivel mayorista de 51.000 k/semanas, para el año de 1986 y un incremento del 16% aproximado equivalente a 8.000 kilos para 1987.

Se encontró que en Fundación los mayoristas están integrados en su totalidad por un transportador; 2 depósitos y 2 centros de acopio, el manejo del mercado de Fundación lo realizan estos intermediarios, que tuvieron los siguientes canales de compra y venta (ver cuadro No.44 y 45).

En el Cuadro No.43 se puede ver claramente que el 56% provienen del sitio de la producción, siendo ese el canal más usado en Fundación.

En el Cuadro No.45 se trabajó deduciendo la merma, que en esta región alcanzó un promedio del 1%, lo cual hizo bajar el volumen de producción. Se puede notar que el canal más usado en fundación, fué el canal de venta a otros mayoristas participando con un 40%.

Los detallistas encuestados en Fundación les correspondió como tipo de negocio las tiendas, graneros y expendio; e

CUADRO No. 43

VOLUMENES COMERCIALIZABLES DEL QUESO A NIVEL DE MAYORISTA EN KILOS/SEMANA

MUNICIPIO DE FUNDACION

1986

TIPO	TIEMPO DE SEQUIA	TIEMPO DE LLUVIA	TOTAL
Picado	13000	24500	37500
amasado	4300	9200	13500
TOTAL	17300	33700	51000

1987

Picado	19000	25000	44000
amasado	5900	9100	15000
TOTAL	24900	34100	59000

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 44

CANALES DE COMPRA DE QUESO EN PORCENTAJE PROMEDIO EN MUNICIPIO DE FUNDACION A NIVEL

MAYORISTA.

CONCEPTO	% PROMEDIO	1986	1987
		CANTIDAD COMPRADA EN KILOS/SEMANALES	
sitio de producción	56%	28560 K	33040 K
centro de acopio	20%	10200 K	11800 K
otro mayorista	6%	3060 K	3540 K
transportador	18%	9180 K	10620 K
TOTAL		51000 K	59000 K

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 45

CANAL DE VENTA DE QUESO EN PORCENTAJE PROMEDIO EN MUNICIPIO DE FUNDACION A
NIVEL MAYORISTA.

CONCEPTO	% PROMEDIO	CANTIDAD VENDIDA EN KILOS		SEMANALES
		1986	1987	
Otros mayoristas	40%	20196	23364	
minorista	22%	11108	12850	
mercado rural	30%	15147	17523	
otros departamentos.	8%	4039	4673	
TOTAL		50490	58410	

FUENTE: Los autores mayo junio de 1988.

llos estan localizados en cercanías de la plaza central y la venden al público en general. Se encuestaron 6 tiendas, 4 graneros y 3 expendios, dando un volumen comercial de 3.230 kilos semanales y 3.625 kilos semanales para los años respectivos (Ver Cuadro No.46). Los canales de compra usados, estan representados por mayoristas, transportador, mercado local rural y el centro de acopio rural.

El cuadro No.47 muestra la participación de estos canales.

A nivel de los detallistas de Fundación no se muestra una preferencia marcada por comprar el queso, pero sí una pequeña variación mostrandose que se le compra más al mayorista. La venta al público es un 100% teniendo presente que tienen una deducción por merma del 1% aproximado.

2.1.3. Mercado regional de Plato.

Desde otro punto del Departamento, el municipio es un punto en donde las regiones más cercanas a él elevan la producción de queso, aún bajo los limitantes de infraestructura. En Plato existen 2 centros de acopio rural. 2 depósitos y un granero, que comercializan el producto en la región. Los volúmenes alcanzados en el mercado de Plato

CUADRO No. 46

VOLUMENES COMERCIALIZADOS DE QUESO EN KILOS/SEMANA A NIVEL DETALLISTA MUNICIPIO

DE FUNDACION 1986

TIPO	TIEMPO DE SEQUIA	TIEMPO DE LLUVIA	TOTAL
Picado	950	1385	2335
amasado	370	525	895
TOTAL	1320	1910	3230
1987			
Picado	1300	1655	2955
amasado	280	390	670
TOTAL	1580	2045	3625

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 47

CANALES DE COMPRA EN PORCENTAJE PROMEDIO EN EL MUNICIPIO DE FUNDACION A NIVEL DE
DETALLISTA.

CONCEPTO	% PROMEDIO	CANTIDAD COMPRADA EN KILOS	
		1986	1987
mayorista	35%	1131	1269
transportador	4%	129	145
mercado local rural	30%	969	1087
centro de acopio rural	31%	1001	1124
TOTAL		3230 K	3625 K

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

asciende de 63.989 kilos semanales para 1986 a 64.817 para 1988 (ver cuadro No. 48) Los canales de venta y compra usado por estos agentes son: Sitio de producción, Centro de acopio rural, transportador, mercadeo rural.

Se observó que el nivel de merma promedio fué del 2% es observado que el canal más usado de compra es el centro de Acopio rural, en donde los fines de semana se recoge en arrumos en los distintos centros de acopio, el canal de venta más significativo es el de minoristas a quien se logran vender el 43%.

A los detallistas de Plato se le aplicaron las encuestas y se encontró que hay un gran número de tiendas, así pues que se le hicieron 6 encuestas a tenderos, 2 a graneros y 2 a los expendios situados en la plaza principal. Los canales de compra de queso, fueron mayoristas, transportador, y el centro de acopio rural, logrando alcanzar los niveles de 1750 kilos de queso por semana para 1986 y 1940 kilos por semana para el año 1987 (ver Cuadro No.51).

La venta fué en un 100% al público, el nivel de merma para estos intermediarios fue del 1%, como se puede ver, el canal más usado de compra fué el mayorista.

CUADRO No. 48

VOLUMENES COMERCIALIZADOS DEL QUESO A NIVEL MAYORISTA EN EL MUNICIPIO DE PLATO

TIPO	TIEMPO DE SEQUIA	TIEMPO DE LLUVIA	TOTAL

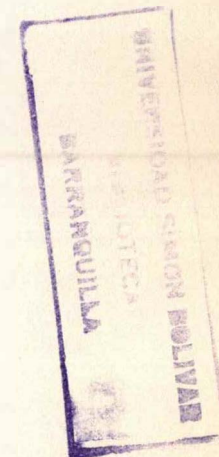
1986

Picado	19139	37752	56891
amasado	2513	4585	7098
TOTAL	21652	42337	63989

1987

Picado	20725	38933	59658
amasado	1822	3337	5159
TOTAL	22547	42270	64817

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.



CUADRO No. 49

CANAL DE COMPRA EN PORCENTAJE PROMEDIO EN MUNICIPIO DE PLATO. NIVEL MAYORISTA.

CONCEPTO	%	PROMEDIO	CANTIDAD COMPRADA EN KILOS SEMANALES	
			1986	1987
sitio de producción	34%		21756	22038
centro de acopio rural	40%		25596	25927
transportador	21%		13438	13612
mercado rural	5%		3199	3240
TOTAL			63989	64817

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 50

CANALES DE VENTA EN PORCENTAJE PROMEDIO EN MUNICIPIO DE PLATO A NIVEL MAYORISTA.

CONCEPTO	% PROMEDIO	CANTIDAD VENDIDA EN KILOS SEMANALES	
		1986	1987
otros mayoristas	20%	12542	12704
minorista	43%	26965	27314
mercado urbano	20%	12542	12704
mercado rural	6%	3762	3811
otros departamentos	5%	3136	3177
transportadores	6%	3762	3811
TOTAL		62709	63521

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 51

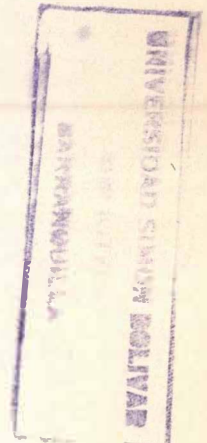
VOLUMENES COMERCIALIZADOS DEL QUESO EN KILOS/SEMANA A NIVEL DETALLISTA EN EL
MUNICIPIO DE PLATO

TIPO	TIEMPO DE SEQUIA	TIEMPO DE LLUVIA	TOTAL
picado	495	805	1300
amasado	215	235	450
TOTAL	710	1040	1750

1987

Picado	620	810	1430
amasado	190	320	510
total	810	1130	1940

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

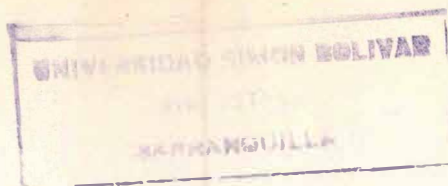


CUADRO No. 52

CANAL DE COMPRA UTILIZADO POR LOS DETALLISTAS EN PORCENTAJE PROMEDIO MUNICIPIO DE PLATO.

CONCEPTO	% PROMEDIO	CANTIDAD DE QUESO EN KILOS SEMANALES	
		1986	1987
mayoristas	57%	9980	1106
transportador	10%	175	194
centro de acopio rural	33%	577	640
TOTAL		1750 K.	1940 K

FUENTE: Los autores mayo junio de 1988.



2.1.4. Mercado regional de Salamina.

La importancia de este mercado radica en la proximidad al centro de consumo de Barranquilla, siendo un gran abastecedor de dicha ciudad, es un punto en donde Pivijay y Chivolo llevan parte de su producto para que éste sea transferido a Barranquilla, nótese que Salamina es un municipio pequeño que no dá para producir los volúmenes de 56.800 kilos/semanas, para 1986 y 72.500 kilos semanales para 1987 (Ver cuadro No.54).

A nivel de los mayoristas, ellos están conformados por 3 depósitos y 3 transportadores, los cuales mostraron los siguientes canales de compra venta: Sitio de producción, Otro mayorista, transportador.

Como se puede ver en los cuadros 54 y 55 el mayor % en el canal de compra lo constituyó el sitio de producción, participando con un 59% y en el canal de venta un 48% equivalente a 26.719 kilos de queso para 1986 y 34.104 kilos para 1987, se transfirieron a otros departamentos.

Los detallistas de esta región lograron comercializar en el mercado de Salamina un total de 2.315 kilos en 1986

CUADRO No. 53

VOLUMENES COMERCIALES DEL QUESO EN KILOS SEMANA A NIVEL MAYORISTA EN EL MUNICIPIO
DE SALAMINA

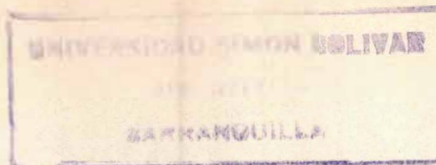
1986

Tipo	Tiempo de sequia	tiempo de lluvia	total
Picado	6000	20200	26200
amasado	9600	21000	30600
TOTAL	15600	41200	56800

1987

Picado	12300	19300	31600
amasado	13800	27100	40900
TOTAL	26100	46400	72500

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.



y 2.540 para 1987 (ver cuadro No.56), y su compra provino en un alto porcentaje de mayoristas.

Las encuestas aplicadas a 5 tiendas, 1 granero y 4 expendios arrojaron el siguiente resultado (ver Cuadro No.57)

Como se vé en el Cuadro No.57 la mayor compra de los detallistas se la efectuaron al mayorista y solo el 2% al transportador.

2.2. Mecanismos de comercialización

2.2.1. Canales de comercialización.

Productor- Acopiador, rural - mayorista - detallista - consumidor.

Este canal de distribución es usado a nivel del área de estudio, para analizar este canal se hace necesario analizarlo desde 3 niveles, para así poder llegar a desmenuzar este canal ya que es muy complejo, se hicieron flujogramas de los productos de los diferentes municipios objeto de estudio. Como el cuantun de los productores sólo llegó a 77.410 kilos/semanales y 71.295 para los años de estudio se muestra un desfaseamiento con respecto al volumen

CUADRO No. 56

VOLUMEN COMERCIALIZADOS DEL QUESO A NIVEL DETALLISTA EN KILOS/SEMANA EN EL MUNICIPIO
DE SALAMINA

1986

TIPO	TIEMPO DE SEQUIA	TIEMPO DE LLUVIA	TOTAL
Picado	210	340	550
amasado	640	1125	1765
TOTAL	850	1465	2315

1987

Picado	270	390	660
Amasado	520	1360	1880
TOTAL	790	1750	2540

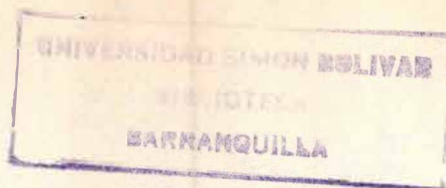
FUENTE: los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 57

CANAL DE COMPRA EN PORCENTAJE PROMEDIO A NIVEL DETALLISTA MUNICIPIO DE SALAMINA

CONCEPTO	% PROMEDIO	CANTIDAD COMPRADA EN KILOS SEMANALES	
		1986	1987
Mayorista	81%	1875	2057
transportador	2%	46	51
mercado rural	9%	208	229
centro de acopio rural	8%	186	203
total		2315	2540 k.

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.



comercializado por los mayoristas que comercializaron para los años de estudio un total de 433.339 kilos semanales y 482.247 kilos semanales (ver cuadro No.58).

Mostrando un incremento de 48.908 kilos; esto no es que sea el total producido; ya que en la región estos intermedios, le compran a más de los productores encuestados, la cual es la razón de tal incremento.

El desfase de que hablamos es grande, ya que las cifras superan en un 80% el total que obtuvimos en las encuestas a productores, esto se debe tomar en cuenta no como un factor limitante, sino como un acercamiento inferencial del potencial en este producto en el Magdalena.

A continuación observan los cuadros correspondientes a los canales de venta y compra de los 3 agentes investigados. (59 a 77).

A nivel general en los cuadros No.s 79,80 y 81 vemos que el canal más usado a nivel de el productor fué el transportador con una participación del 26%, a nivel de mayorista a quien más se le compró fué al productor comprando le el 41% y en un bajo e insignificante porcentaje al mer

CUADRO No. 58

VOLUMENES COMERCIALIZABLES EN KILOS SEMANALES DEL QUESO A NIVEL MAYORISTA.

AREA OBJETO DE ESTUDIO

TIPO	TIEMPO DE SEQUIA	TIEMPO DE LLUVIA	TOTAL
1986			
Picado	99139	182952	282091
amasado	55363	95855	151248
TOTAL	154502	278837	433339
1987			
Picado	116025	189433	305458
amasado	64602	112187	176789
TOTAL	180627	301620	482247

FUENTE: Los autores mayo- junio de 1988.

CUADRO No. 59

MODO DE VENTA DEL QUESO EN PORCENTAJES PROMEDIO MUNICIPIO DE ARIAGUANI.

AÑOS	1986 %	1987 %
Concepto.		
Vende antes de producción.	70	75
vende después	30	25
TOTAL	100	100

	1986	1987
Vende centro de acopio	40	45
vende sitio de producción	30	35
vende mayorista plaza	20	15
vende mercado local rural	5	--
vende a otros departamentos	5	--
TOTAL	100	100

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 60

MODO DE VENTA DEL QUESO EN PORCENTAJES PROMEDIO MUNICIPIO DE CHIVOLO.

	1986 %	1987 %
Vende antes de producción.	84	92
vende después	16	8
TOTAL	100	100

AÑOS	1986	1987
vende centro de acopio	20	25
vende sitio de producción	30	40
vende mayorista plaza	15	20
transportador	35	15

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 61

MODO DE VENTA DEL QUESO EN PORCENTAJE PROMEDIO MUNICIPIO DE EL PIÑON

	1986 %	1987 %
Vende antes de producción	70	75
vende después	30	25
TOTAL	100	100
Vende en sitio de producción	20	25
vende centro de acopio	15	15
vende mercado local rural	10	5
vende a mayoristas locales	25	35
vende a transportador	30	20
TOTAL	100	100

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 62

MODO DE VENTA DEL QUESO EN PORCENTAJE PROMEDIO MUNICIPIO DE FUNDACION

	1986 %	1987 %
vende antes de producción	80	100
vende después de producción	20	--
TOTAL	100	100
Vende sitio de producción	20	25
vende centro acopio	30	40
vende transportador	35	25
vende a otros departamentos	15	10
TOTAL	100	100

FUENTE: los autores mayo junio de 1988.

CUADRO No. 63

MODO DE VENTA DE QUESO EN PORCENTAJE PROMEDIO MUNICIPIO DE GUAMAL.

	1986 %	1987 %
vende antes de producción	85	90
vende después de producción	15	10
TOTAL	100	100
vende sitio de producción	30	35
vende centro de acopio	25	25
vende transportador	15	10
vende mayorista	20	25
vende mercado rural	10	5
TOTAL	100	100

FUENTE; Los autores mayo junio de 1988



CUADRO No. 64

MODO DE VENTA DEL QUESO EN PORCENTAJE PROMEDIO MUNICIPIO DE PIVIJAY

	1986 %	1987 %
Vende antes de la producción	90	95
vende después de la producción	10	5
TOTAL	100	100
Vende centro de acopio	20	15
vende mayorista	15	30
vende transportador	30	25
vende mercado rural	5	5
vende sitio de producción	20	25
TOTAL	100	100

FUENTE; Los autores mayo junio de 1988.

CUADRO No. 65

MODO DE VENTA DEL QUESO EN PORCENTAJE PROMEDIO MUNICIPIO DE PLATO.

	1986 %	1987 %
vende antes de la producción	100	100
vende después de la producción	-	-
TOTAL	100	100
199 vende centro de acopio	20	15
vende sitio de producción	10	10
vende mayorista	10	--
vende mercado rural	5	10
vende transportador	15	20
vende a detallistas	40	45
TOTAL	100	100

FUENTE: los autores mayo junio de 1988.

CUADRO No. 66

MODO DE VENTA EN PORCENTAJE PROMEDIO MUNICIPIO DE: SALAMINA.

	1986 %	1987 %
vende antes de la producción	100	90
vende después de la producción	-	10
TOTAL	100	100
Vende centro de acopio	10	15
vende mayorista	20	15
vende mercado rural	25	10
vende a otros departamentos	25	30
vende transportador	30	30
TOTAL	100	100

FUENTE: Los autores, mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 67

MODO DE VENTA DEL QUESO EN PORCENTAJE PROMEDIO MUNICIPIO: SANTA ANA.

	1986 %	1987 %
vende antes de la producción	100	100
vende después de la producción	--	--
TOTAL	100	100
201 Vende sitio de producción	25	35
vende mayorista	15	10
cende transportador	40	30
vende centro de acopio	20	25
TOTAL	100	100

FUENTE; Los autores mayo junio de 1988.

CUADRO No. 68

MERMA EN PORCENTAJE PROMEDIO A NIVEL MAYORISTA.

<u>MUNICIPIO</u>	<u>PORCENTAJE PROMEDIO</u>
Ariguaní	3%
Chivolo	3%
El Piñón	4%
Fundación	1%
Guamal	2%
Pivijay	4%
Plato	2%
Salamina	2%
Santa Ana	3%
PORCENTAJE PROMEDIO TOTAL	2.66%

FUENTE: Los autores mayo junio de 1988.

CUADRO No. 69

CANAL DE COMPRA Y VENTA NIVEL MAYORISTA EN PORCENTAJE PROMEDIO MUNICIPIO DE CHIVOLO

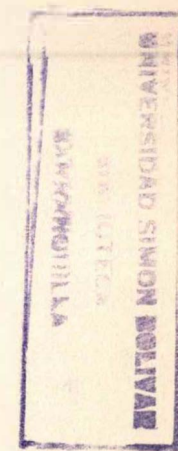
CANAL DE COMPRA CANTIDAD DE QUESO EN KILOS/ SEMANAS.

	% promedio	1986	1987
sitio de producción	10	2480	2480
centro de acopio rural	60	14880	14880
otro mayorista	20	4960	4960
transportador	10	2480	2480
TOTAL	100%	24800	24800

CANAL DE VENTA

otros mayoristas	14	3369	3369
minoristas	48	11547	11547
mercado rural	26	6255	6255
otros departamentos	4	962	962
otros minoristas	8	1923	1923
TOTAL	100	24056	24056

FUENTE: los autores mayo junio de 1988.



CUADRO No. 70

CANAL DE COMPRA Y VENTA NIVEL MAYORISTA EN PORCENTAJE PROMEDIO MUNICIPIO:

EL PIÑON

CANAL DE COMPRA CANTIDAD DE QUESO EN KILOS / SEMANAS.

	% PROMEDIO	1986	1987
Sitio de producción.	46	22356	23138
Centro de acopio rural	14	6804	7042
Otros mayoristas	8	3888	4024
transportador	32	15552	16096
TOTAL	100	48600	50300

CANAL DE VENTA

Otros mayoristas	26	12131	12555
Minoristas	36	16796	17384
mercado rural	22	10264	10623
otros departamentos	12	5599	5795
Otros municipios	4	1866	1931
TOTAL	100	46656	48288

FUENTE: Los autores mayo-junio de 1988.

CUADRO No. 71

CANAL DE COMPRA Y VENTA NIVEL MAYORISTA EN PORCENTAJE PROMEDIO MUNICIPIO:

GUAMAL

CANAL DE COMPRA CANTIDAD DE QUESO EN KILOS/ SEMANAS

	% PROMEDIO	1986	1987
Sitio de producción	44	5478	4906
centro de acopio rural	32	3984	3568
transportador	12	1494	1338
centro de acopio urbano	12	1494	1338
TOTAL	100	12450	11150

CANAL DE VENTA

Otros mayoristas	78	9517	8523
Minoristas	12	1464	1311
Mercado rural	10	1220	1093
TOTAL	100	12201	10927

FUENTE: Los autores mayo- junio de 1988.

CUADRO No. 72

CANAL DE COMPRA Y VENTA NIVEL MAYOJISTA EN PORCENTAJE PROMEDIO MUNICIPIO:

PIVIJAY

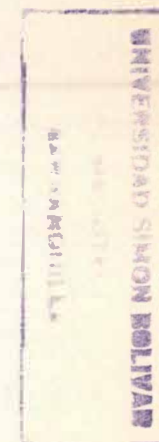
CANALES DE COMPRA CANTIDAD EN KILOS / SEMANAS

	% PROMEDIO	1986	1987
Sitio de producción	60	55740	65460
centro de acopio	26	24154	28366
transportador	14	13006	15274
TOTAL	100	92900	109100

CANAL DE VENTA

Otro mayorista	10	8918	10474
Minoristas	42	37457	43989
Mercado rural	26	23188	27231
Otros departamentos	10	8918	10474
transportador	12	10703	12568
TOTAL	100	89184	104736

FUENTE: Los autores mayo junio de 1988.



CUADRO No. 73

CANAL DE COMPRA Y VENTA NIVEL MAYORISTA EN PORCENTAJE PROMEDIO MUNICIPIO:

SANTA ANA

CANAL DE COMPRA CANTIDAD DE QUESO EN KILOS/ SEMANAS

	% PROMEDIO	1986	1987
sitio de producción	56	31584	36848
centro de acopio rural	20	11280	13160
otro mayorista	4	2256	2632
transportador	20	11280	13160
TOTAL	100	56400	65800

CANAL DE VENTA

otro mayorista	20	10942	12765
minorista	46	25166	29360
mercado rural	22	12036	14042
otros departamentos	12	6564	7659
TOTAL	100	54708	63826

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 74

CANAL DE COMPRA DEL QUESO A NIVEL DETALLISTA EN PORCENTAJE PROMEDIO MUNICIPIO DE
CHIVOLO

<u>COMPRA</u>	%
mayorista	55
Transportador	5
Mercado local rural	32
Mercado local urbano	5
Otros minoristas	3

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 75

CANAL DE COMPRA DEL QUESO, A NIVEL DETALLISTA EN PORCENTAJE PROMEDIO: MUNICIPIO
DE EL PIÑON

COMPRA	%
Mayorista	62
Mercado Local rural	32
Centro de acopio rural	5
Otros minoristas	1

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 76

CANAL DE COMPRA DEL QUESO, A NIVEL DETALLISTA EN PORCENTAJE PROMEDIO: MUNICIPIO DE
GUAMAL

COMPRA	%
Mayorista	42
Transportador	3
Centro de acopio urbano	5
Mercado local rural	30
Mercado local urbano	10

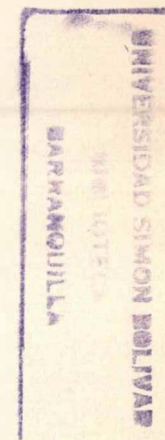
FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 77

CANAL DE COMPRA DEL QUESO, A NIVEL DETALLISTA EN PORCENTAJE PROMEDIO: MUNICIPIO
DE PIVIJAY

<u>COMPRA</u>	%
Mayorista	60
Transportador	13
Mercado local rural	27

FUENTE: los autores mayo - junio de 1988.



cado local rural, por el lado de la venta la mayor participación la obtuvo el minorista quien recibió en venta un 36% y sólo en un pequeño porcentaje se le vendió a los transportadores, llegando al 3% ; a nivel detallista ellos alcanzaron a comprar al mayorista el 53% y en un mínimo porcentaje, a otros minoristas.

Todo esto nos permite hacer lo siguiente:

- Preparar los flujogramas de los 9 municipios a nivel productor.
- Y hacer la siguiente gráfica preparada con base en los Cuadros 79 al 81.

Estos canales son los más destacados, debido a que a través de ellos se movilizan el 95.4% de los excedentes comercializables, después del porcentaje de merma. De la producción objeto de estudio el 1% de la merma fué deducido y el 99% según los productores encuestados, el 89% era vendido antes de la producción. Se puede afirmar que la comercialización que realiza el productor sólo un 9% llega a otros departamentos, ya que no cuenta con los medios necesarios para movilizarlo a otros mercados más rentables y por el hecho que está comprometido con los que le adelantan el dinero.

CUADRO NO. 78

CANAL DE COMPRA DE QUESO, A NIVEL DETALLISTA EN PORCENTAJE PROMEDIO: MUNICIPIO

SANTA ANA

<u>COMPRA</u>	%
Mayorista	32
Transportador	18
Mercado local rural	20
Centro de acopio rural	22
Otros minoristas	8

FUENTE; Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 79

CANAL DE VENTA EN PORCENTAJE PROMEDIO A NIVEL DEL AREA OBJETO DE ESTUDIO:

NIVEL PRODUCTOR

	<u>1986</u>	<u>1987</u>
Sitio de producción	21%	26%
Centro de acopio	22%	24%
Mayoristas de plaza	16%	17%
Mercado local rural	6%	4%
Otros departamentos	9%	10%
Transportador	26%	19%
TOTAL	100%	100%

FUENTE: Los autores tabulldo de los Cuadros #s 59 al 67.

CUADRO No. 80

CANALES DE COMPRA Y VENTA EN PORCENTAJE PROMEDIO A NIVEL DEL AREA OBJETO DE ESTUDIO

NIVEL MAYORISTA

AGENTE	COMPRA % PROMEDIO	AGENTE	VENTA % PROMEDIO
Productor	41	Otros mayoristas	29
Centro de acopio rural	28	minoristas	36
Otro mayorista	9	mercado rural	17
transportador	21	otros departamentos	11
mercado rural y local	1	otros municipios	4
TOTAL	100%	transportador	3
		TOTAL	100%

FUENTE: Los autores mayo junio de 1988.

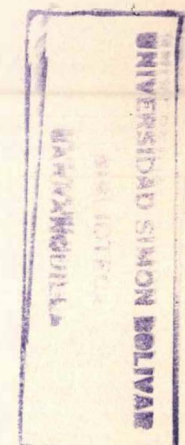
CUADRO No. 81

CANAL DE COMPRA EN PORCENTAJE PROMEDIO A NIVEL DEL AREA OBJETO DE ESTUDIO:

NIVEL DETALLISTA

	<u>% PROMEDIO</u>
Mayorista	53
transportador	7
mercado local rural	23
Centro de acopio rural	11
Otros minoristas	6
mercado local urbano	
TOTAL	100%

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.



CUADRO No 82

VOLUMENES COMERCIALIZADOS DEL QUESO EN KILOS/SEMANAS A NIVEL DETALLISTA EN EL
MUNICIPIO DE CHIVOLO

1986

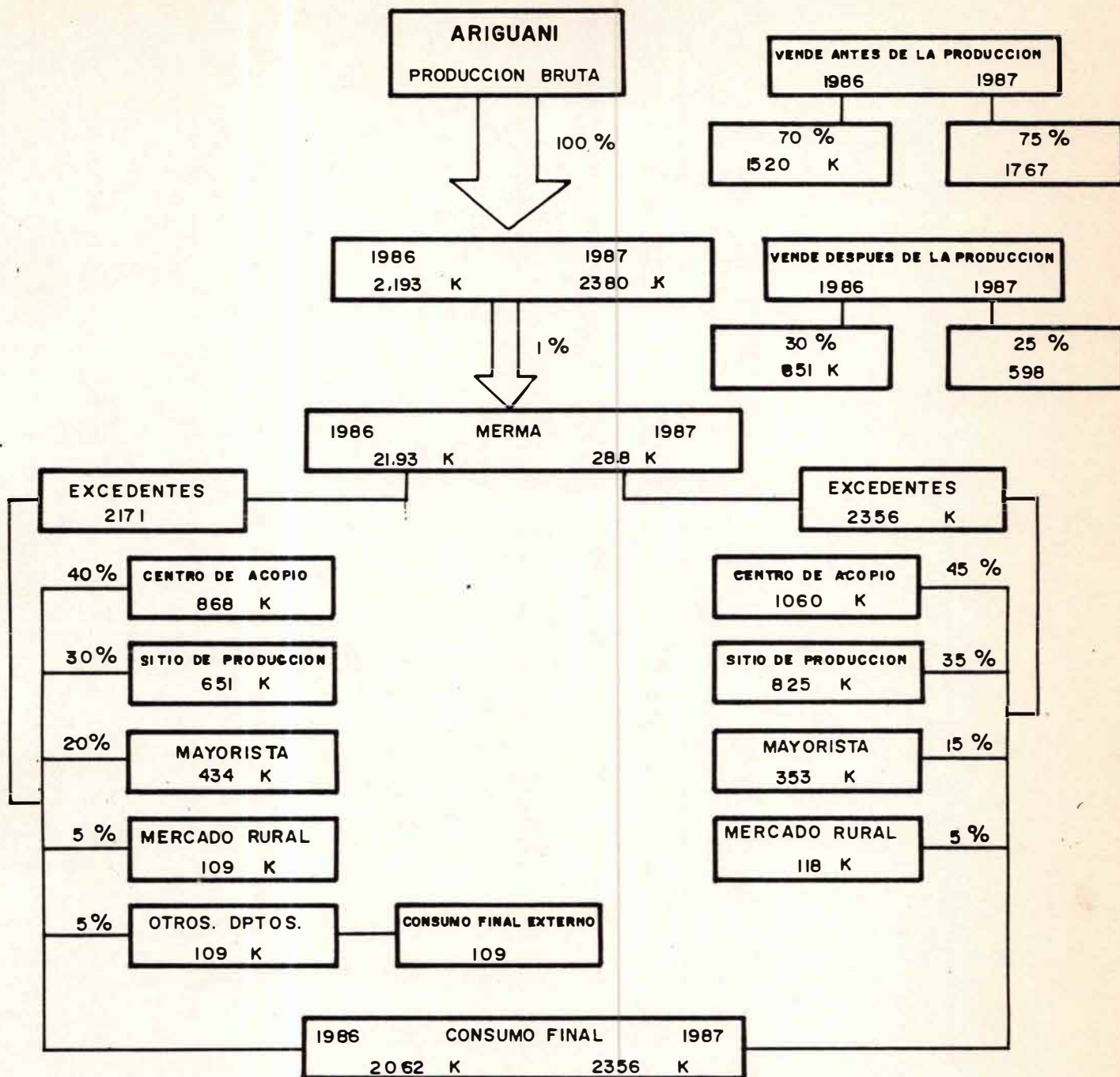
TIPO	TIEMPO SE SEQUIA	TIEMPO DE LLUVIA	TOTAL
Picado	430	770	1200
amasado	395	760	1155
TOTAL	825	1530	2355

1987

Picado	490	860	1350
amasado	410	880	1290
TOTAL	900	1740	2640

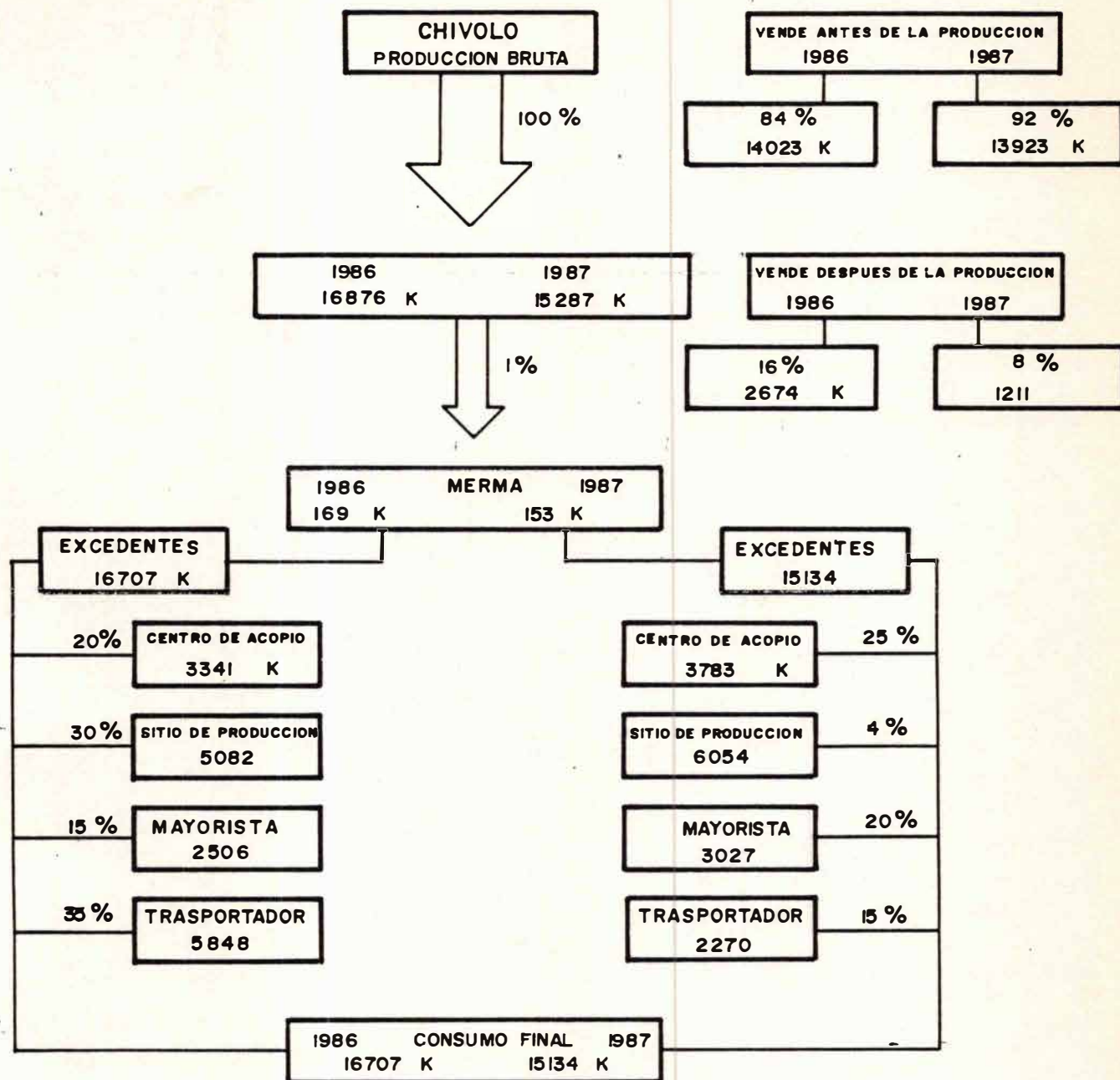
FUENTE: Los autores mayo junio de 1988

FLUJOGRAMA I
CANALES Y FLUJOS DE COMERCIALIZACION DEL QUESO EN KILOS/SEMANA
EN EL MUNICIPIO DE ARIGUANI
NIVEL PRODUCTOR



FUENTE: LOS AUTORES OBTENIDOS POR INFORMACION DIRECTA
MAYO-JUNIO 1988

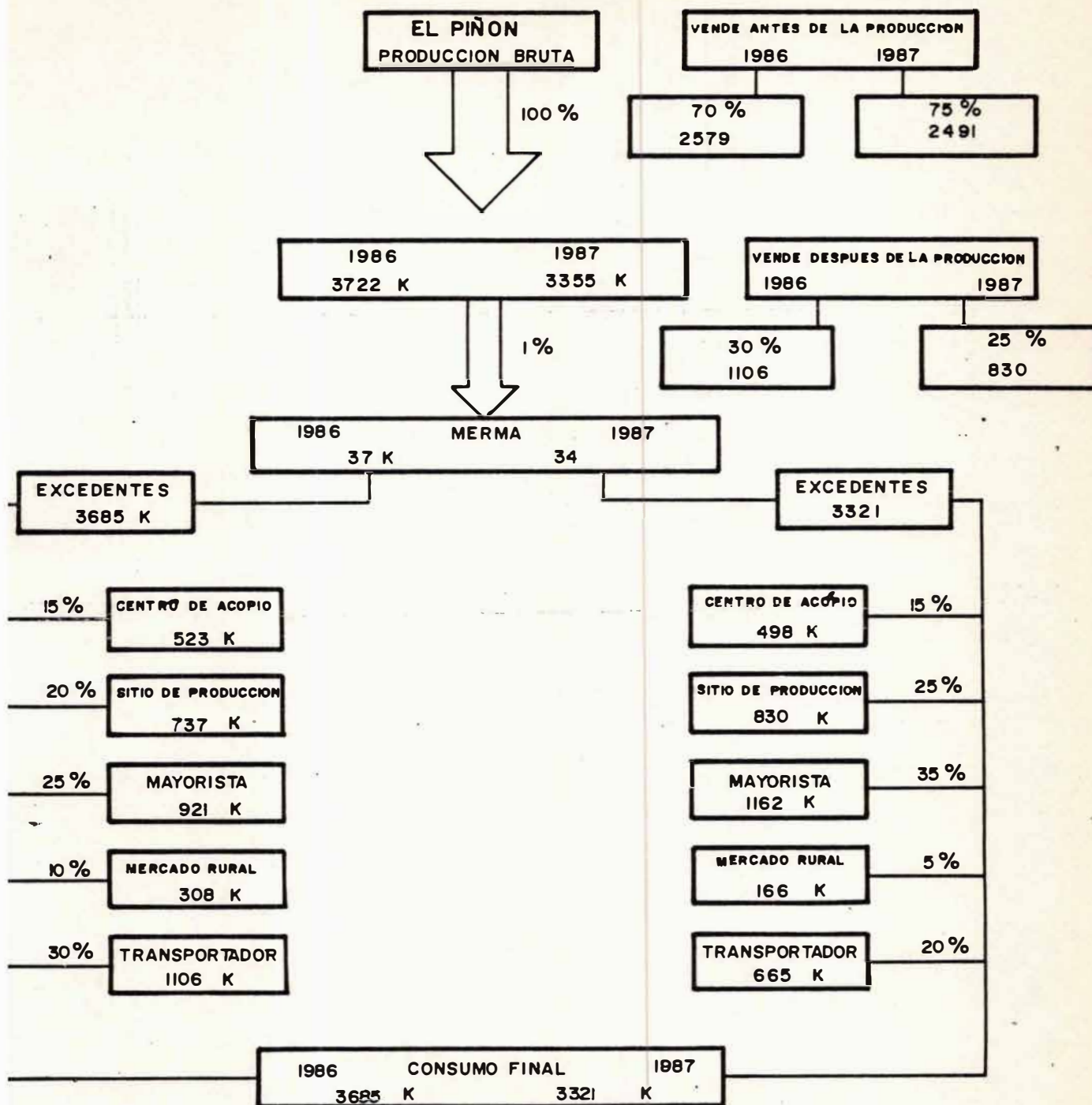
CANALES Y FLUJOS DE COMERCIALIZACION DEL QUESO EN KILOS/SEMANAS
EN EL MUNICIPIO DE CHIVOLO
NIVEL PRODUCTOR



FUENTE: LOS AUTORES OBTENIDO POR INFORMACION DIRECTA
MAYO - JUNIO 1988

FLUJOGRAMA 3

ANALES Y FLUJOS DE COMERCIALIZACION DEL QUESO EN KILOS /SEMANA EN EL MUNICIPIO DE EL PIÑON NIVEL PRODUCTOR

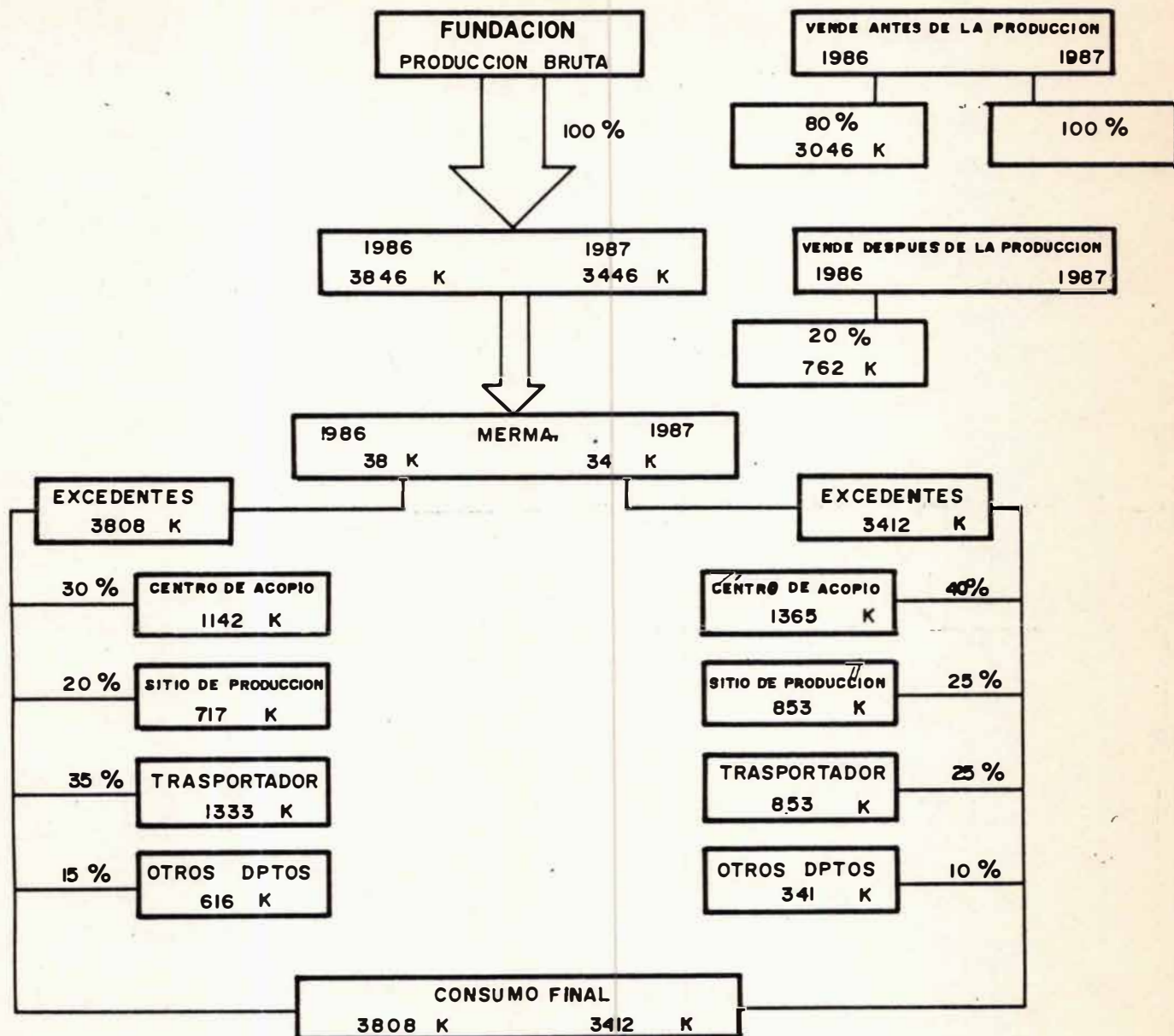


FUENTE: LOS AUTORES OBTENIDO POR INFORMACION DIRECTA

MAYO-JUNIO 1988

ANALES Y FLUJOS DE COMERCIALIZACION DEL QUESO EN KILOS/SEMANA
EN EL MUNICIPIO DE FUNDACION

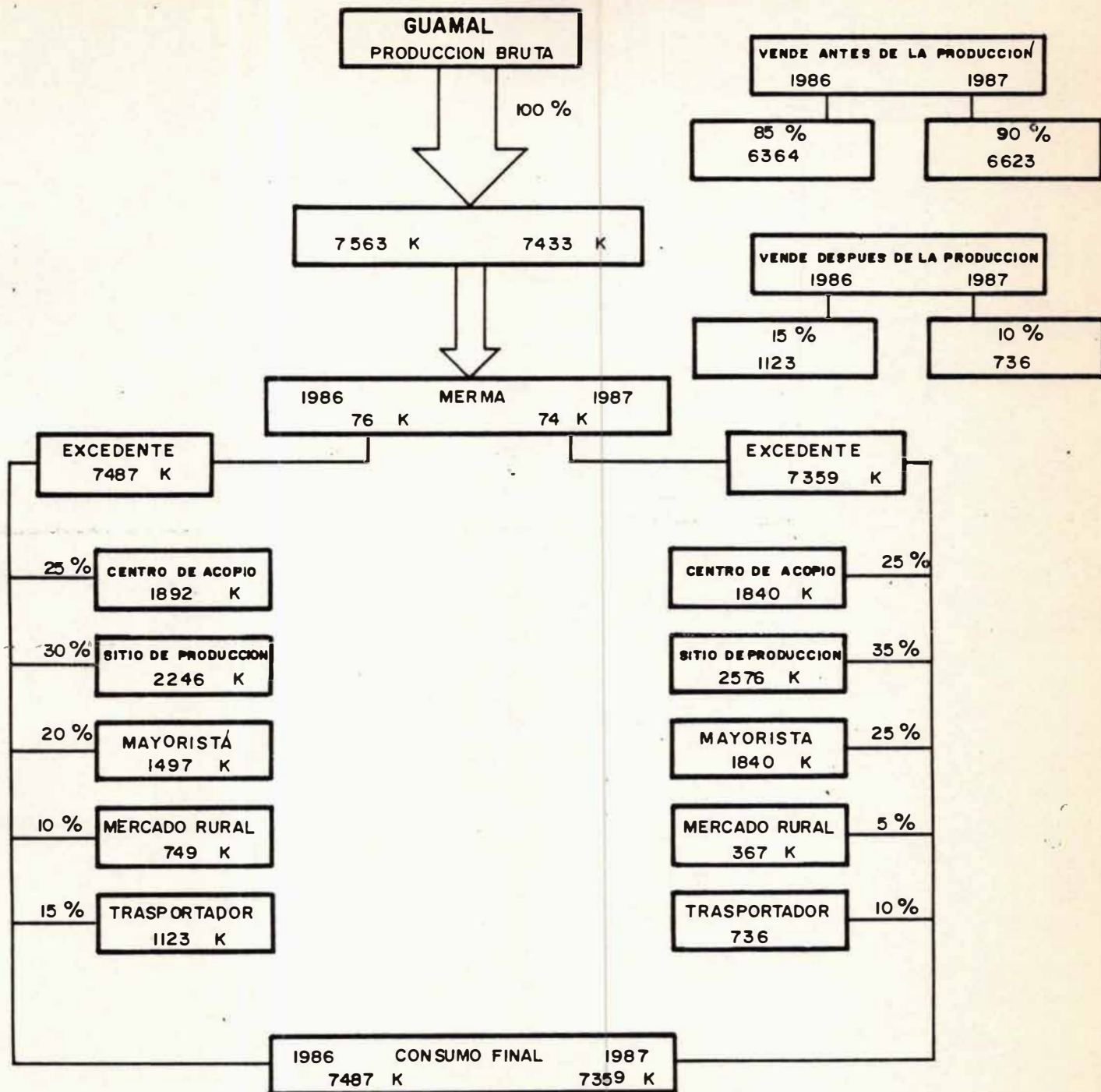
NIVEL PRODUCTOR



FUENTE: LOS AUTORES OBTENIDO POR INFORMACION DIRECTA
MAYO-JUNIO 1988

CANALES Y FLUJOS DE COMERCIALIZACION DEL QUESO EN KILOS/SEMANA EN EL MUNICIPIO DE GUAMAL

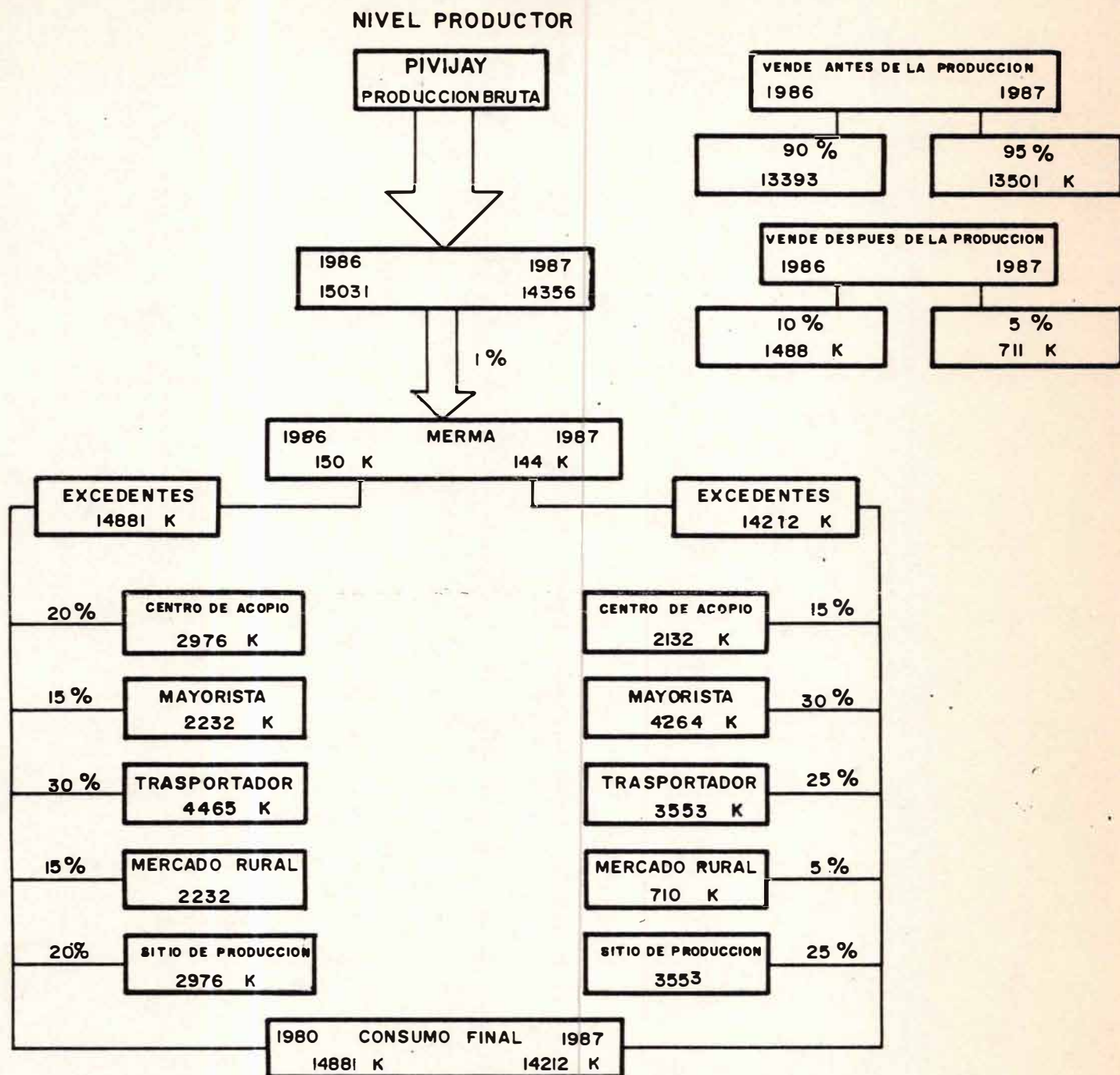
NIVEL PRODUCTOR



FUENTE LOS AUTORES OBTENIDO POR INFORMACION DIRECTA

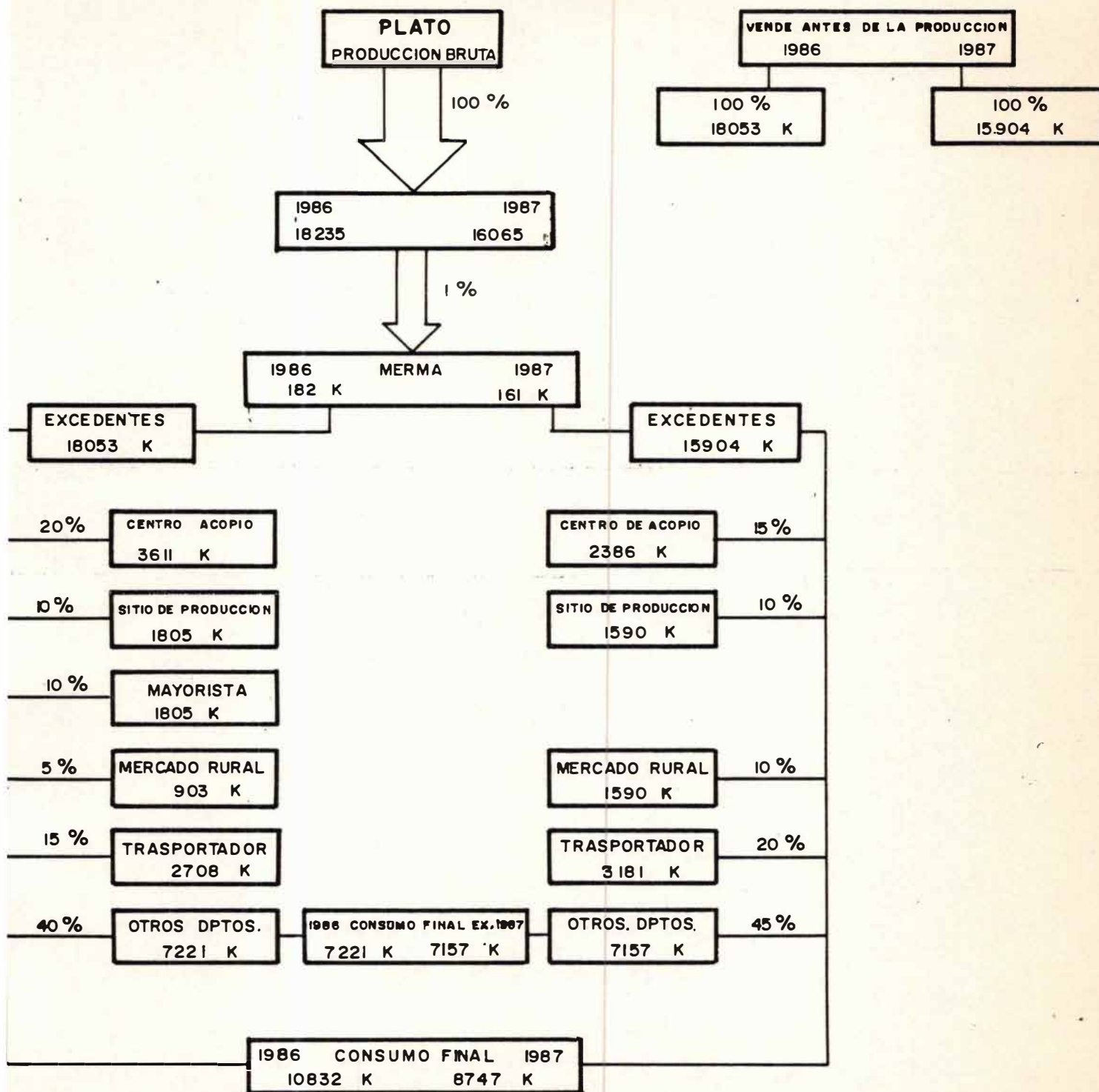
MAYO- JUNIO 1988

CANALES Y FLUJOS DE COMERCIALIZACION DEL QUESO EN KILOS /SEMANA:
EN EL MUNICIPIO DE PIVIJAY



FUENTE LOS AUTORES MAYO - JUNIO 1988

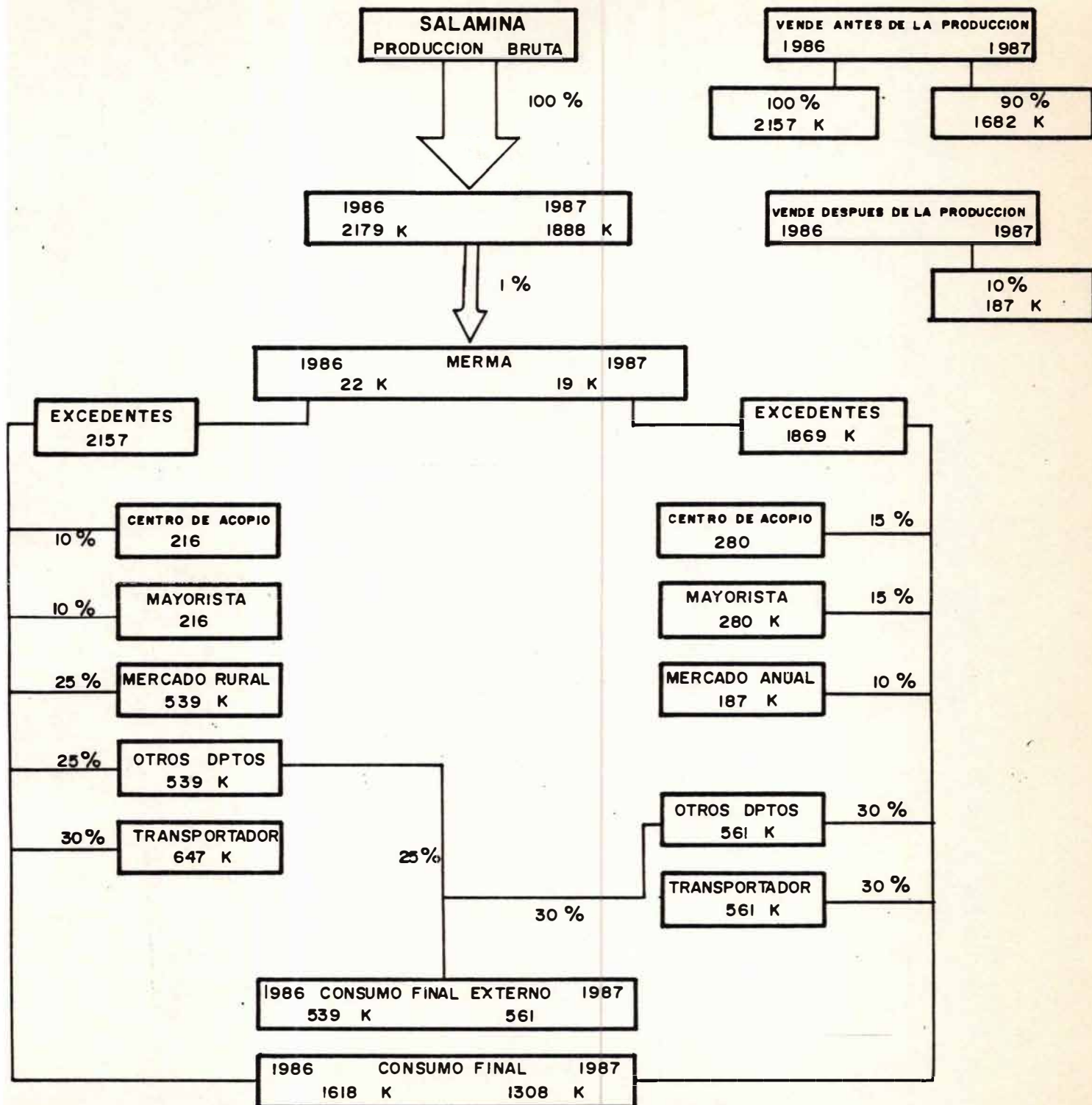
CANALES Y FLUJOS DE COMERCIALIZACION DEL QUESO EN KILOS/SEMANA
EN EL MUNICIPIO DE PLATO
NIVEL PRODUCTOR



FUENTE LOS AUTORES OBTENIDO POR INFORMACION DIRECTA
MAYO-JUNIO 1988

CANALES Y FLUJOS DE COMERCIALIZACION DEL QUESO EN KILOS/SEMANA EN EL MUNICIPIO DE SALAMINA

NIVEL PRODUCTOR

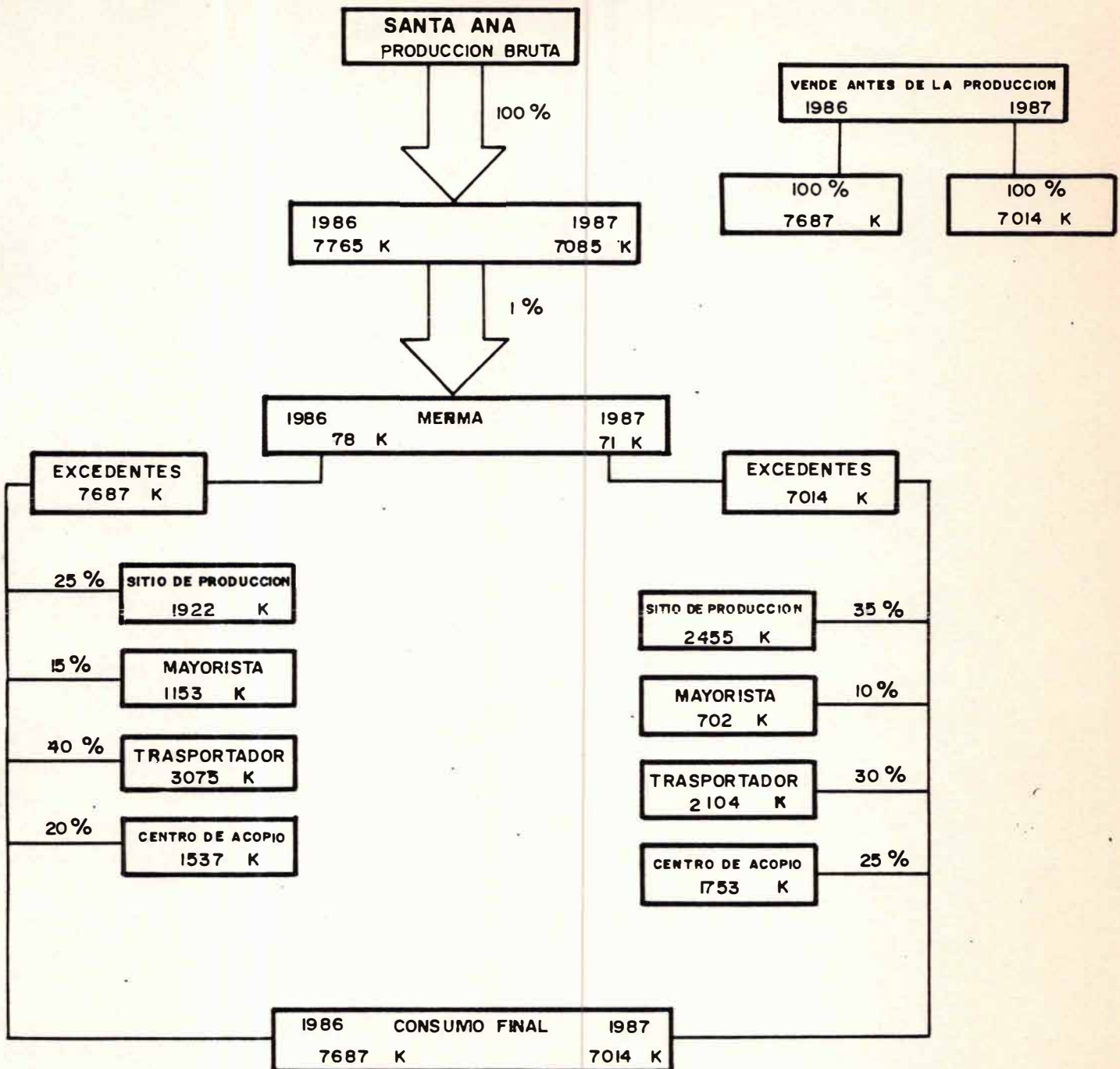


FUENTE LOS AUTORES OBTENIDOS POR INFORMACION DIRECTA

MAYO-JUNIO 1988

FLUJOGRAMA 9

ANALISIS Y FLUJOS DE COMERCIALIZACION DEL QUESO EN KILOS/SEMANA EN EL MUNICIPIO DE SANTA ANA NIVEL PRODUCTOR



FUENTE: LOS AUTORES OBTENIDOS POR INFORMACION DIRECTA

MAYO-JUNIO 1988

GRAFICA 11

Productor

Mayorista acopiador rural

Detallista mayorista

consumo Detallista
final

Transportador

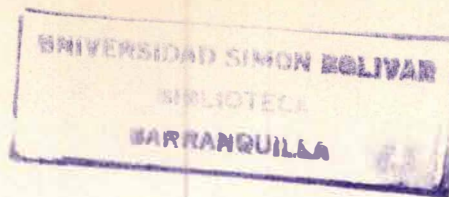
consumo final

Productor acopiador rural

transportador mayorista

minorista consumo

FUENTE: Los autores tabulado de los cuadros 79 al 81



2.2.2. Análisis de los canales y flujo de producción a nivel regional.

Los agentes localizados en las principales zonas de producción efectúan la labor de acopio, transporte, depósito y distribución del queso, éstos agentes lo venden a transportadores o mayoristas de los centros de consumo, como Barranquilla, Manízales y Pereira; lo que nos permite ver la larga cadena por la cual pasa el producto, y por consiguiente el alza del precio al consumidor final, se pudo establecer que los centros de acopio manejaron un 24.% para 1987 y que los mayoristas de plaza manejaron un 17% en promedio, mostrandose así una tendencia concentrada en los sitios de producción de un 23 % aproximado en promedio. Esto deduce el carácter mismo del mercado que muestra que los grandes mayoristas monopolizan la producción, no viéndose una gran participación del mercado rural, cuestión que demuestra la incidencia de los precios al consumidor final.

A nivel de los detallistas se pudo establecer que los volúmenes comercializados, se vendió más queso picado que

el amasado, lo cual dá un indicio sobre la preferencia de los consumidores (ver Cuadros 83,84A, 85 y 86) participando en un 70% el queso picado y un 30% para el tipo amasado para 1986 y para 1987 no varió manteniéndose en la misma proporción (ver cuadro No.87).

Los intermediarios definen el precio y anticipan dinero para mantener comprometido a los productores. Si estudiamos el papel que desempeña el intermediario del queso en el centro de consumo, él desempeña una función comercial bastante amplia en cuanto al mercado de consumo se refiere, sus contactos van más allá del consumidor local, dentro del ambiente en que se desenvuelven constituyéndose en un grupo de personas con alguna solvencia económica. Los detallistas son los agentes más abundantes, se encuentran desde tiendas, graneros, hasta expendios, donde le ofrecen el producto al consumidor.

Así éstos agentes logran efectuar un flujo de producción a nivel regional logrando que el 11% se fuera para otros departamentos, aunque éstos datos esten promediados a manera de análisis el 90% se queda a nivel regional.

CUADRO No. 83

VOLUMENES COMERCIALIZADOS DEL QUESO EN KILOS/SEMANAS A NIVEL DETALLISTA EN EL
MUNICIPIO DE EL PIÑON

1986

Tipo	tiempo de sequía	tiempo de lluvia	Total
Picado	290	660	950
amasado	175	345	520
Total	465	1005	1470

1987

Picado	300	785	1085
Amasado	160	430	590
TOTAL	460	1215	1675

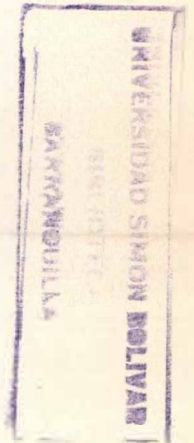
FUENTE: los autores mayo junio de 1988.

CUADRO No. 84

PROCEDENCIA DEL QUESO COMERCIALIZADO EN EL MERCADO TERMINAL DE MANIZALES.

Departamentos	<u>VOLUMEN POR DEPARTAMENTO EN KILOS ANUALES</u>					
	<u>1985</u>		<u>1986</u>		<u>1987</u>	
Atlántico	212523	7%	152194	5%	165601	6%
Córdoba	333965	11%	453758	15%	527570	19%
Cesar	91081	3%	90937	3%	138820	5%
Sucre	394686	13%	364067	12%	472033	17%
Magdalena	2003793	66%	1970340	65%	1472675	53%
TOTAL	3036048		3031296		2776699	

FUENTE; Quesera Manizales. Tabulados del Departamento de Contabilidad.Dic.de 1987.



CUADRO No. 84 A

VOLUMENES COMERCIALIZADOS DE QUESO EN KILOS/SEMANAS A NIVEL DETALLISTA MUNICIPIO

DE GUAMAL

1986

Tipo	tiempo de sequía	tiempo de lluvia	total
Picado	1150	2190	3340
amasado	260	510	770
TOTAL	1410	2700	4110

1987

Picado	1010	2150	3160
amasado	280	510	790
TOTAL	1290	2660	3950

FUENTE: Los autores. mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 85

VOLUMENES COMERCIALIZADOS DE QUESO EN KILOS /SEMANAS A NIVEL DETALLISTA MUNICIPIO
DE PIVIJAY

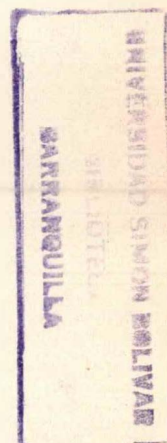
1986

Tipo	Tiempo de sequía	tiempo de lluvia	Total
Picado	350	705	1055
amasado	405	695	1100
TOTAL	755	1400	2155

1987

Picado	385	745	1130
amasado	360	780	1140
TOTAL	745	1525	2270

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.



CUADRO No. 86

VOLUMENES COMERCIALIZADOS DE QUESO EN KILOS/ SEMANAS A NIVEL DETALLISTA MUNICIPIO

SANTA ANA

1986

Tipo	tiempo de sequía	tiempo de lluvia	total
Picado	740	1680	2420
amasado	305	565	870
TOTAL	1045	2245	3290

1987

Picado	1010	1960	2970
amasado	325	565	890
TOTAL	1335	2525	3860

FUENTE; Los autores mayo junio de 1988.

CUADRO 87

VOLUMENES COMERCIALIZADOS EN KILOS / SEMANAS A NIVEL DETALLISTA AREA OBJETO DE
ESTUDIO.

1986

Tipo	tiempo de sequía	%	tiempo de lluvia	%	Total	%
Picado	6695	25	12335	45	19030	70
amasado	3095	11	5110	19	8205	30
TOTAL	9790	36	17445	64	27235	100%

1987

Picado	7455	25	13235	45	20690	70
amasado	2775	9	5835	21	8610	30
TOTAL	10230	34	19070	66	29300	100%

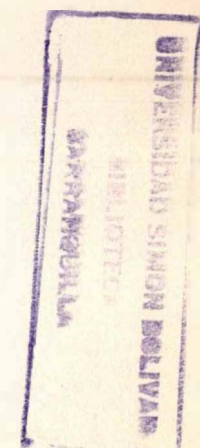
FUENTE: Los autores tabulados de los cuadros #s. 40,45,50,54,79,80,81,82, 83).

CUADRO No. 88

VOLUMENES COMERCIALIZADOS DEL QUESO EN KILOS/SEMANAS A NIVEL MAYORISTA EN EL
MUNICIPIO DE CHIVOLO

1986			
Tipo	tiempo de sequía	tiempo de lluvia	total
Picado	4900	9100	14000
amasado	4400	6400	10800
TOTAL	9300	15500	24800
1987			
picado	4900	9400	14300
amasado	3700	5800	10500
Total	8600	16200	24800

FUENTE: Los autores mayo junio de 1988.



CUADRO No. 89

VOLUMENES COMERCIALIZADOS DEL QUESO EN KILOS/SEMANAS A NIVEL MAYORISTA EN EL

MUNICIPIO DE EL PIÑON

1986

Tipo	tiempo de sequía	tiempo de lluvia	total
Picado	8300	16200	24500
amasado	9000	15100	24100
TOTAL	17300	31300	48600

1987

picado	8600	16800	25400
amasado	7900	17000	24900
TOTAL	16500	33800	50300

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 90

VOLUMENES COMERCIALIZADOS DEL QUESO EN KILOS /SEMANAS A NIVEL MAYORISTA EN EL
MUNICIPIO DE GUAMAL

Tipo	tiempo de sequía	tiempo de lluvia	total
picado	3800	6200	10000
amasado	850	1600	2450
TOTAL	4650	7800	12450

1987

picado	3400	5900	9300
amasado	600	1250	1850
TOTAL	4000	7150	11150

FUENTE; Los autores mayo junio de 1988.



CUADRO No. 91

VOLUMENES COMERCIALIZADOS DEL QUESO EN KILOS/ SEMANAS A NIVEL MAYORISTA EN EL
MUNICIPIO DE PIVIJAY

1986

Tipo	tiempo de sequía	tiempo de lluvia	total
Picado	26100	33800	59900
amasado	14200	18800	33000
Total	40300	52600	92900

1987

picado	28900	38500	67400
amasado	18700	23000	41700
Ttal	42600	61500	109100

FUENTE: Los autores mayo junio de 1988.

CUADRO No. 92

VOLUMENES COMERCIALIZADOS DE QUESO EN KILOS / SEMANAS A NIVEL MAYORISTA EN EL
MUNICIPIO DE SANTA ANA

1986

Tipo	tiempo de sequía	tiempo de lluvia	total
Picado	10400	20200	30600
amasado	9200	16600	25800
Total	19600	36800	56400

1987

picado	10500	21800	32300
amasado	11200	22300	33500
total	21700	44100	65800

FUENTE: Los autores mayo junio de 1988.

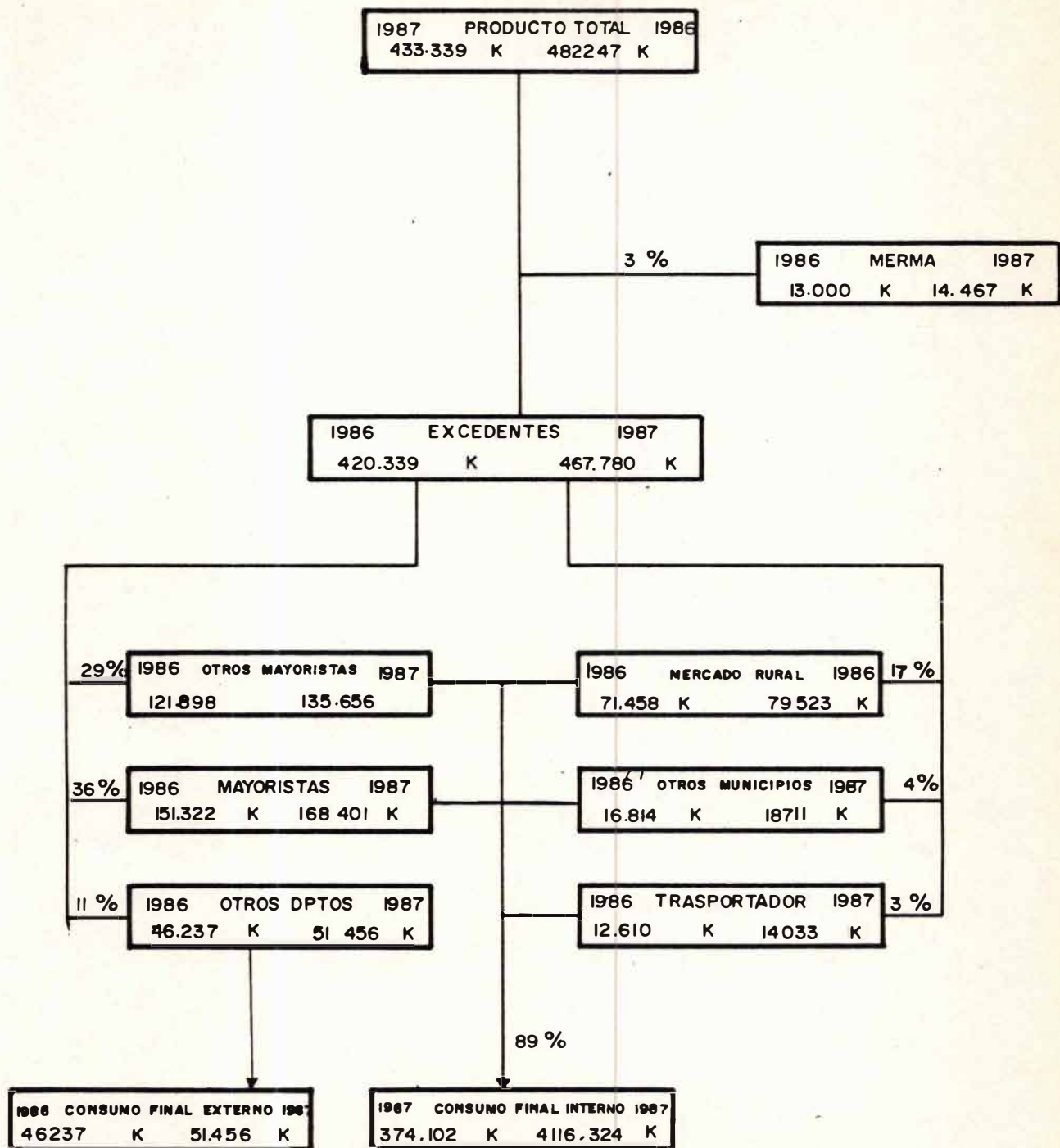
2.2.3. Volúmenes comercializados del queso.

Dentro de los volúmenes de producción de queso comercializados a nivel de los mayoristas y detallistas, según la muestra encuestada también se detecta que el régimen biestacional ejerce una influencia sobre dichos volúmenes, el volumen de comercialización bruta a nivel de los mayoristas alcanzó los niveles de 433.339 kilos/semana en 1986 y 482.247 kilos/semanas en 1987 (Cuadro No.56). Los porcentajes más significativos son 64% y 63% comercializados en época de lluvia y sólo un 36% y 37% es comercializado en época de sequía para los años en mención. A nivel de los mayoristas se destaca la preferencia por comercializar el tipo de queso picado logrando alcanzar los niveles del 65% y 63% del total comercializado a nivel del área de estudio.

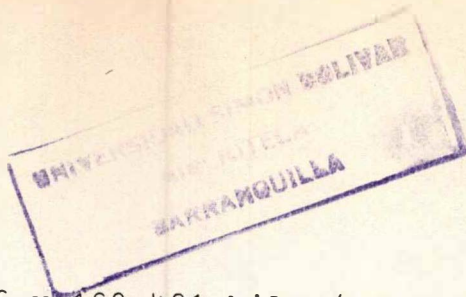
Los volúmenes comercializados de queso a nivel detallista con respecto a la muestra escogida arrojó el resultado de 27.235 kilos/semanas y 29.300 kilos/semanas para los años de 1986 y 1987 respectivamente (ver Cuadro No. 87). Analizando el flujograma No.10 podemos apreciar que el 36% en promedio se le vendió a los minoristas de la región esto nos indica que aproximadamente 151.332

CANALES Y FLUJOS DE COMERCIALIZACION DEL QUESO EN KILOS/SEMANA
EN EL AREA OBJETO DE ESTUDIO

NIVEL MAYORISTA



FUENTE: LOS AUTORES OBTENIDO POR INFORMACION DIRECTA
MAYO-JUNIO 1988



kilo/semanas para 1986 y 168.401 kilos/semanas se comercializó en el departamento.

Al inferir podemos afirmar que se comercializó un 65% en promedio para época de lluvia y un 70% del volumen comercializado a nivel detallista correspondió al tipo de queso picado mostrándose su preferencia para los periodos estudiados.

El análisis del flujograma No.10, nos permite ver que un 11% salió del departamento, claro está que esto es una estimación y el 89% quedó comercializado a nivel interno, si tenemos en cuenta que según el DANE, la población fue para 1985 de 769.141 habitantes, según el volumen comercializado por los mayoristas cada habitante puede estar consumiendo en promedio 2 kilos de queso semanales, teniendo presente que tanto la población como el volumen de producción no son estables en el tiempo.

2.2.4. Márgenes de comercialización.

Para calcular los márgenes en la zona objeto de estudio se obtuvieron de las encuestas los precios promedios de

venta de un kilo de queso por parte del productor y se comparó con los otros agentes a nivel regional, para establecer el margen en los centros de consumo se toman las diferencias entre el precio de venta y de compra por estos mayoristas, se tuvo en cuenta las diferentes épocas del año, como son épocas de sequía y de lluvias y los tipos de queso fabricados, los precios fluctúan de acuerdo a la época y el tipo de queso.

Los precios fluctúan de acuerdo al período de estacionalidad y al tipo de queso objeto de comercialización, de acuerdo a estas épocas se ha calculado los márgenes bruto y neto, para el cálculo del margen neto se tuvo en cuenta los costos cancelados por los intermediarios como Flete, manipuleo y el proceso de venta.

En el caso del productor se ha tenido en cuenta para el margen neto el costo promedio para producir un kilo de queso, usando la siguiente fórmula:

$$\bar{C} = \frac{C}{X} \quad (\text{Ver Cuadros del 93 al 104}).$$

CUADRO No. 93

PRECIOS PROMEDIOS DE VENTA DEL QUESO MUNICIPIO DE ARIGUANI

1986	1987	1986		1987		1986		1987	
Precio promedio	Precio promedio	Epoca sequía	Epoca lluvia	Epoca sequía	Epoca lluvia	Picado	Amasado	Picado	Amasado
317	323	360	274	366	280	317	-	323	-
				<u>NIVEL MAYORISTA</u>					
377	346	376	298	279	313	328	346	341	351
				<u>NIVEL DETALLISTA</u>					
356	369	414	298	420	318	363	349	376	362

FUENTE: Los autores mayo junio de 1988.

CUADRO No. 94

PRECIOS PROMEDIOS DE VENTA DEL QUESO: MUNICIPIO DE CHIVOLO

NIVEL PRODUCTOR

1986	1987	1986		1987		1986		1987	
Precio promedio	precio promedio	epoca sequía	epoca lluvia	epoca sequía	epoca lluvia	picado	amasado	picado	amasado
261	273	291	231	308	238	280	242	283	263

NIVEL MAYORISTA

360	378	390	330	406	350	377	343	397	359

NIVEL DETALLISTA

409	410	447	371	471	349	425	393	447	373

FUENTE; Los autores mayo- junio de 1988'

CUADRO No. 95

PRECIOS PROMEDIOS DE VENTA DEL QUESO MUNICIPIO DE: EL PIÑON

NIVEL PRODUCTOR

1986	1987	1986		1987		1986		1987	
precio promedio	precio promedio	epoca sequía	epoca lluvia	epoca sequía	epoca lluvia	picado	amasado	picado	amasado
278	311	301	255	323	299	284	272	314.	308

NIVEL MAYORISTA

341	362	375	307	396	328	348	334	368	356

NIVEL DETALLISTA

402	427	433	371	455	399	408	396	428	426

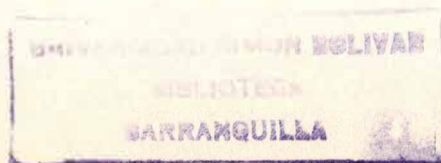
FUENTE: Los aut.res mayo- junio de 1988

CUADRO No. 96

PRECIOS PROMEDIOS DE VENTA DEL QUESO MUNICIPIO DE: FUNDACION

NIVEL PRODUCTOR									
1986	1987	1986		1987		1986		1987	
precio promedio	precio promedio	época sequía	época lluvia	época sequía	época lluvia	picado	amasado	picado	amasado
415	442	432	398	463	421	419	411	441	443
NIVEL MAYORISTA									
422	459	438	406	457	461	432	412	449	469
NIVEL DETALLISTA									
471	512	502	440	543	481	477	465	520	504

FUENTE: Los autores mayo- junio de 1988.



CUADRO No. 97

PRECIOS PROMEDIOS DE VENTA DEL QUESO MUNICIPIO DE GUAMAL

NIVEL PRODUCTOR

1986	1987	1986		1987		1986		1987	
Precio	Precio	Epoca	Epoca	Epoca	Epoca	Picado	Amasado	Picado	Amasado
Promedio	promedio	Sequía	lluvia	Sequía	lluvia				
323	335	354	292	366	304	352	294	363	307

NIVEL MAYORISTA

337	350	375	299	387	313	359	315	379	321

NIVEL DETALLISTA

417	425	352	382	464	386	423	411	430	422

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 98

PRECIOS PROMEDIOS.. DE VENTA DEL QUESO MUNICIPIO DE PIVIJAY

NIVEL PRODUCTOR

1986	1987		1986		1987		1986		1987
Precio promedio	Precio promedio	Epoca sequía	Epoca lluvia	Epoca sequía	Epoca lluvia	Picado	Amasado	Picado	Amasado
234	255	242	226	265	245	244	224	282	228

NIVEL MAYORISTA

250	240	271	255	225	277	265	252	228	295	247

NIVEL DETALLISTA

265	297	286	244	315	279	277	253	306	288

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988

CUADRO No. 99

PRECIOS PROMEDIOS DE VENTA DEL QUESO MUNICIPIO DE PLATO

NIVEL PRODUCTOR

1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987		
Precio promedio	Precio promedio	Epoca sequía	Epoca lluvia	Epoca sequía	Epoca lluvia	Picado	Amasado	Picado	Amasado
251	277	268	234	298	256	272	230	291	263

NIVEL MAYORISTA

251	270	291	306	234	329	253	278	262	304	278

NIVEL DETALLISTA

294	307	337	251	348	266	299	289	315	299

FUENTE.: Los autores mayo junio de 1988.

CUADRO No. 100

PRECIOS PROMEDIOS DE VENTA DEL QUESO MUNICIPIO DE: SALAMINA

NIVEL PRODUCTOR

1986	1987	1986		1987		1986		1987	
Precio promedio	Precio promedio	Epoca sequía	Epoca lluvia	Epoca sequía	Epoca lluvia	Picado	Amasado	Picado	Amasado
322	351	347	297	381	321	295	349	370	332

NIVEL MAYORISTA

357	426	403	311	440	412	368	346	437	415

NIVEL DETALLISTA

371	433	423	319	462	404	383	359	450	416

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 101

PRECIOS PROMEDIOS DE VENTA DEL QUESO MUNICIPIO DE: SANTA ANA.

NIVEL PRODUCTOR

1986	1987	1986		1987		1986		1987	
Precio promedio	Precio promedio	Epoca sequía	Epoca lluvia	Epoca sequía	Epoca lluvia	Picado	Amasado	Picado	Amasado
267	277	314	220	324	230	278	256	295	259

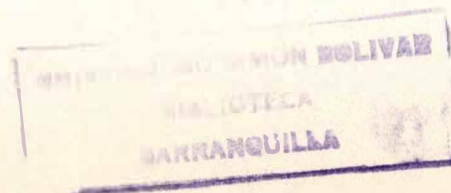
NIVEL MAYORISTA

291	321	351	231	376	266	298	284	332	310

NIVEL DETALLISTA

328	341	394	262	404	278	330	326	343	339

FUENTE: Los autores mayo junio de 1988



CUADRO No. 102

PRECIO PROMEDIO DE VENTA DEL QUESO A NIVEL DE AREA OBJETO DE ESTUDIO

Precio promedio	Precio promedio	Epoca sequía	Epoca lluvia	Epoca sequía	Epoca lluvia	Picado	Amasado	Picado	Amasado
296	316	323	269	344	288	304	288	329	303
328	356	363	293	383	329	338	318	367	345
368	391	399	337	431	351	376	360	401	381

Tabulados de los Cuadros 90 al 98.

FUENTE: directa mayo junio de 1988.

CUADRO No. 103

MARGEN BRUTO DE COMERCIALIZACION DEL QUESO

AREA DE ESTUDIO

1986

EPOCA

AGENTE	EPOCA DE SEQUIA	MARGEN	%	EPOCA DE LLUVIA	MARGEN	%
Productor	323	323	81	269	269	80
mayorista	363	40	10	293	24	7
detallista	399	36	9	337	44	13

1987

Productor	344	344	80	288	288	82
mayorista	383	39	9	329	41	12
detallista	431	48	11	351	22	6

CONTINUACION CUADRO No 103

AGENTE	PICADO	<u>TIPO</u>		<u>1986</u>		
		MARGEN	%	AMASADO	MARGEN	
Productor	304	304	81	288	288	80
mayorista	338	34	9	318	30	.8
detallista	376	38	10	360	42	12
		<u>1987</u>				
productor	329	329	82	303	303	79
mayorista	367		9	345	42	11
detallista	401		9	381	36	10

FUENTE: los autores tabulado del cuadro #102

CUADRO No. 104

MARGEN NETO DE COMERCIALIZACION EN EL

AREA DE ESTUDIO

1986

Agente	precio promedio	costo de producción promedio / kilo	costo de comercialización flete kilo	otros
productor	296	326		
mayorista	328		10	10
detallista	368		20	100
Continuación año 1986).		<u>costo total</u>	<u>Ingreso Neto</u>	<u>Margen neto</u>
productor		326	-30	-6%
mayorista		20	208	59%
detallista		120	248	47%

CONTINUACION CUADRO No. 104

1987

Agente	precio promedio	costo de producción promedio / kilo.	costo de comercialización flete/kilo	otros
productor	316	429		
mayorista	356		11	11
detallista	391		21	106
(continuación, año 1987)		<u>costo total</u>	<u>ingreso neto</u>	<u>márgen neto</u>
productor		429	-113	-23%
mayorista		22	334	69%
detallista		127	264	54%

- Los costos de producción tabulados del Cuadro No.105.
- El costo del Flete/kilo fué variado en proporción al precio promedio.
- Otros costos, incluye el promedio de merma empaque y sistema de concervación.

FUENTE: Directa, mayo - junio de 1988.

$\bar{C}$ = Equivale al costo promedio.

C = Costo total de producción/cierta cantidad.

X = Cantidad producida durante los periodos de estudio en kilos/semanas.

El Cuadro No.105 nos presenta en general los costos promedios de producir un kilo de queso.

Se estimó que existe un costo por flete de transporte para los mayoristas de \$10 por kilo y \$10 para otros costos donde se incluye merma, sistema de conservación y empaque. Para los detallistas el flete se estima en \$20. y otros costos \$100 en vista que este gasta bolsa plástica, papel, bijao utilizandolo como empaque para el producto.

Para facilitar la obtención del margen bruto y neto del producto se incluyeron 3 agentes: productor, mayorista y detallista.

CUADRO No. 105

COSTO DE PRODUCCION PROMEDIO POR KILO DE QUESO EN EL AREA
DE ESTUDIO

<u>MUNICIPIO</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>
Ariguaní	278	285
Chivolo	234	312
El Piñón	446	592
Fundación	471	629
Guamal	225	265
Pivijay	312	405
Plato	355	520
Salamina	427	605
Santa Ana	190	245
Promedio	326	429

Tabulado de los Cuadros #s. 5, 13, 15, 24.

Costo total = Costo promedio

Cantidades totales.

Tabulado de los cuadros 26 al 34.

Teniendo presente que los mayoristas y detallistas estan conformados por acopiadores, transportadores y otros tipos de negocios a que puedan amoldarse, esto en vista que hay diversidad de categorías de los mismos.

Los resultados del análisis de los márgenes de comercialización para el productor fueron los siguientes en los periodos tanto de sequía como de lluvia, captó en promedio un 80% con respecto al precio de venta al consumidor, sin embargo, a través de esta operación de venta su margen neto quedó en un saldo negativo ocasionado por el no cubrimiento de los costos de producción, lo mismo sucede al analizar el margen bruto por tipo de queso, logrando alcanzarse en promedio 80% aproximadamente, aun que el tipo picado sea de más precio, no se logra compensar los costos. (ver cuadro No.103 - 104).

2.3. Problemas que inciden en la formación del precio del queso.

Los precios del queso; se determinan de acuerdo a la escasez o abundancia del producto. Los mayores volúmenes del queso ocasionan una caída en el precio, en cambio los precios altos son resultantes principalmente de la

participación de muchos intermediarios que artificialmente encarecen el producto, éstos intermediarios aumentan los precios debido a que cada uno obtiene su parte de utilidad que contribuye a aumentar el problema de la comercialización.

Según lo anterior nos permite afirmar que el productor recibe precios bajos y no se beneficia con los precios del mercado y el consumidor final paga todos los gastos y las utilidades de los comerciantes.

También recide en la formación de los precios las siguientes circunstancias:

- El número de intermediarios existente en los diversos canales de comercialización.
- El transporte del producto de las zonas de producción a los sitios de venta.
- En los meses de alta producción la oferta es mayor, saturándose el mercado, lo cual va a repercutir en la baja de los precios del queso.

- El afán de lucro por parte de minoristas que aprovechan la escasez del producto para encarecerlo al consumidor final.
- El queso procedente de otros departamentos que en un momento dado aumentan la oferta del producto.

2.4. El almacenamiento.

El almacenamiento a nivel de los intermediarios varía de acuerdo al agente, es muy común encontrar que los mayoristas usan las bodegas para almacenar este producto, la capacidad de esta según el área encuestada tuvo una variación de 10m³ a 180 m³, los minoristas usan el sistema de la conservación de la salmuera como medio de almacenamiento, a diferencia de los centros de consumo que utilizan la casa y el refrigerador como sistemas de conservación, los mayoristas utilizan para darle mayor peso al producto la salmuera, lo que se convierte en una práctica generalizada, siendo esta forma más rentable, al lograr aumentar el peso del producto y no demanda un costo que ocasione pérdidas para el intermediario a nivel rural.

2.5. Origen del queso comercializado en Barranquilla, Manizales y Pereira.

Como se ha dicho anteriormente, en la costa Atlántica hay muchas partes donde se produce queso picado y amasado, algunos lo hacen con cuajo artificial y otros con cuajo animal, a nivel de la ciudad de Barranquilla no fué posible establecer la procedencia del queso ya que los mayoristas ubicados en el sector denominado Barranquillita, compran queso de salamina, Fundación, Sabanalarga, Campo de la Cruz, Valledupar y Montería y no tienen un sistema de registro que permita detectar la procedencia del producto, queda esta inquietud científica para hacer un estudio minucioso de la procedencia del queso comercializado en Barranquilla.

A diferencia del centro de consumo de Barranquilla, se encontró que un sólo mayorista a nivel del centro de consumo de Manizales, maneja el mercado de Manizales y Pereira, este intermedio cumple la función de transportador y semanalmente llega a los depósitos del departamento del Magdalena, Atlántico, Córdoba, Cesar y Sucre

logrando extraer el mayor volumen de queso del Departamento del Magdalena; para los años de 1985 extrajo un 66%, para 1986 un 65% y disminuyó el volumen a un 53% para 1987. (ver cuadro No.84).

3. PRESENTACION Y PRECIOS DEL QUESO EN LOS CENTROS DE CONSUMO.

El queso es un producto que carece de cualquier tipo de presentación y es expendido tal como es traído de las zonas de producción; lógicamente esto contribuye a disminuir la demanda, lo que origina que se utilice el cepillado del queso, para darle un poco de presencia, es una tarea tediosa, sólo se limpian unos cuantos y se colocan en la parte posterior, para así lograr evadir el inconveniente de disminución de la demanda, al preguntar le a los mayoristas de los centros de consumo el tipo de empaque utilizado; en centros de consumo de Barranquilla un 100% no usa empaque; en Manizales sólo el 40% de los mayoristas usa la bolsa plástica como empaque y en Pereira el 20% usa bolsa plástica y de papel; de lo anterior resumimos el 80% de los mayoristas de centros de consumo; expende el queso a los distintos agentes tal cual es traído, no demanda costos adicionales lo que hace rentable para ellos el negocio de la venta de queso.

Los precios del producto varían en cada centro de consumo, estando en relación a ello la localización, es por

tal razón que los fletes en cada centro de consumo reflejan su impacto final en el consumidor, claro está de acuerdo al periodo de estacionalidad, causando esta una situación de precio de salida momentánea, en función de la temporada.

En la ciudad de Barranquilla se comercializan dos quesos que en términos generales son también conocidos con los nombres de Amasado y Picado, Barranquilla es el centro de consumo de mayor importancia cercano al departamento del Magdalena. Esto hace que el precio sea menor que en los centros de consumo de Manizales y Pereira.

3.1. Sistemas de conservación del queso.

En los centros de consumo el uso del refrigerador, la cava y la salmuera son indispensables para la conservación del queso, para el caso de la ciudad de Barranquilla el uso de la salmuera se ha generalizado lograndose un nivel de merma del 2% en promedio a nivel mayorista.

Para las ciudades de Manizales y Pereira se utiliza el refrigerador y la cava como práctica generalizada, logran

do así que el producto después de haber llegado a estos centros la merma sea casi nula, la merma se sufre por transporte y alcanza un nivel promedio del 3%, esta se determina usando el peso, ya que al comprar el producto tiene un peso diferente que cuando el producto llega a estas ciudades.

Se puede agregar que en estos centros el uso del empaque es más frecuente que en Barranquilla que no se usa un tipo definido. En cambio en Manizales y Pereira se utiliza mucho la bolsa plástica dándole un mejor manipuleo al producto. (ver fotos No.s 5, 6, 7, 8, 9).

Al evaluar la comercialización del producto queso en los centros de consumo a nivel mayorista, encontramos dos hechos importantes:

- 1.- La comercialización del queso en las ciudades de Manizales y Pereira es monopolizada por un sólo agente, en este caso un transportador.
- 2.- La falta de presentación del producto es generalizada tanto en los centros de producción como en los

centros de consumo.

Pese a los anteriores hechos, en estos centros se comercializan grandes volúmenes del producto queso sea cual fuere su origen de procedencia y aunque las normas higiénicas no lo regulen, este producto se sigue consumiendo y su precio de comercialización no deja de aumentar repercutiendo negativamente a los intereses del consumidor que transporta tales incrementos, teniendo presente que se muestran bajas en los precios en periodos de alta producción; pero no compensan realmente los incrementos en periodos de marcada escasez.

Los volúmenes de comercialización para los tres centros estudiados arrojaron el siguiente resultado:

Los volúmenes de venta para la ciudad de Barranquilla alcanzaron los niveles de 58.850 Kilos/semanas y 54.600 kilos/semanas para los años 1986 y 1987 respectivamente, mostrando un decremento de 4.250 kilos/semanas, se muestra una preferencia por comercializar el queso de tipo picado, ya que su precio es más rentable, el porcentaje de participación fue del 91% para los dos años. Según



la temporada la diferencia porcentual no fué muy significativa alcanzando a llegar al 6% (ver cuadro No.106.).

Los precios promedios de compra y venta a nivel de los comerciantes del queso en Barranquilla varían de acuerdo al tipo de queso y temporada climática lograndose los mejores ingresos en época de sequía ya que los precios de esta sobrepasan el promedio general, logrando alcanzar niveles de 462 pesos por kilo para 1986 y 513 pesos por kilo para 1987 como precio de comercialización de venta (ver cuadro No.112).

Los volúmenes comercializados a nivel de los centros de consumo de Manizales y Pereira, tienen característica especial, debido a que en estas regiones se comercializa un tipo de queso designado con el nombre de Parmesano, hecho en las regiones rurales cerca a estas ciudades. La incidencia de la calidad del queso producido en la costa se puede detectar según el volumen de venta en estas regiones.

Los volúmenes de venta a nivel de la ciudad de Manizales para 1986 alcanzaron los niveles de 32.850 kilos/

CUADRO No. 106

VOLUMENES COMERCIALIZADOS DEL QUESO EN KILOS/ SEMANAS, A NIVEL MAYORISTA: CENTRO
DE CONSUMO DE BARRANQUILLA

1986

TIPO	TIEMPO DE SEQUIA	%	TIEMPO DE LLUVIA	%	TOTAL	%
Picado	25100	43	28800	48	53900	91
amasado	2100	4	2850	5	4950	9
TOTAL	27200	47	31650	53	58850	100%

1987

Picado	23300	43	26000	48	49300	91
amasado	2220	4	3080	5	5300	9
TOTAL	25520	47	29080	53	54600	100%

FUENTE: Los autores, mayo junio de 1988.

CUADRO No- 107

VOLUMENES COMERCIALIZADOS DEL QUESO EN KILOS/SEMANAS A NIVEL MAYORISTA, CENTRO
DE CONSUMO DE MANIZALEZ

Tipo	tiempo de sequía	%	tiempo de lluvia	%	Total	%
Picado	12300	37	13410	41	25710	78
Amasado	3200	10	2300	7	5500	17
Otro	750	2	890	3	1640	5
TOTAL	16250	49	16600	51	32850	100%

1987

picado	11300	36	12300	37	23600	73
amasado	2600	8	3700	11	6300	19
otro	700	4	1000	4	1700	8
TOTAL	14600	48	17000	52	31600	100%

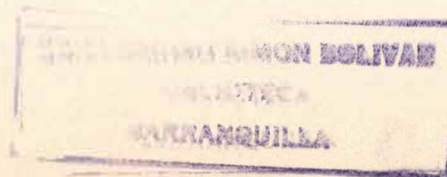
FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 108

VOLUMENES COMERCIALIZADOS DEL QUESO EN KILOS/SEMANAS A NIVEL MAYORISTA EN EL
CENTRO DE CONSUMO DE PEREIRA

1986						
Tipo	tiempo de sequía	%	tiempo de lluvia	%	total	%
Picado	19200	35	21400	39	40600	74
amasado	5400	10	4500	8	9900	18
otro	1900	4	1900	4	3800	8
TOTAL	26500	49	27800	5	54300	100%
1987						
Picado	15700	32	16000	34	16000	66
amasado	5400	12	5900	12	11300	24
TOTAL	23850	50	23800	50	47650	100%

FUENTE: Los autores mayo junio de 1988.



semanas y para 1987 31.600 kilos/semanas, de los cuales 31.210 kilos/semanas para 1986 y 29.900 kilos/semanas para 1987. Proceden de la costa, nótese que a pesar de ser un producto que carece de higiene es apetecido (ver Cuadro No.107) para los años respectivos se consume un 95% y un 92% disminuyendo en 2%. La estacionalidad no se ve tan marcada quedando una pequeña diferencia porcentual, lo que le permite a estos mayoristas tener un flujo de venta más constante.

La explicación a la preferencia del tipo de queso amasado tanto en Manizales como en Pereira puede estar fundada en el sabor del producto y su consistencia ya que el tipo producido por las regiones aledañas no cumplen los requisitos de contestura que tienen en términos generales el queso de la costa.

Lo que permite y hace necesario que se movilicen a la costa a buscar el producto que es muy demandado en el interior del país.

En Pereira los volúmenes de queso alcanzados lograron tener un total de 54.300 kilos/semanas para 1986 y

un total de 47.650 bajando la cantidad comercializada en 6.650 kilos/semanas, lo que incide en que se incrementen los precios de comercialización para poder mantener la ganancia por venta del producto (ver cuadro No.108). El abastecimiento del producto no se ve marcado por la estacionalidad mostrándose un volumen de venta estable por parte de los agentes en comercializadores del queso en este centro de consumo.

Los canales de venta de estos mayoristas en los centros de consumo abarca varios agentes en donde los principales compradores son los detallistas, no estando bajo el nivel del 38% convirtiéndose en el principal cliente del mayorista. (ver cuadro No.109 al 111).

Existen otros agentes que conforman la gran cadena de intermediarios repercutiendo notablemente en el precio del consumidor final que por actitud racional puede dejar de comprar el producto cuando éste esté elevado en su precio por kilo. Los cuadros No.112 al 114 muestran los niveles alcanzados de precio en estos centros de consumo, se puede observar que los tipos picado y amasado

CUADRO No. 109

CANAL DE COMPRA Y VENTA DEL QUESO EN PORCENTAJE PROMEDIO EN EL CENTRO DE CONSUMO
DE BARRANQUILLA

CANAL DE COMPRA

% PROMEDIO

sitio de producción	13%
centro de acopio rural	25%
otros mayoristas	32%
transportador	30%

CANAL DE VENTA

otros mayoristas	10%
minoristas	48%
supermercado	4%
mercado urbano	24%
otros departamentos	8%
otras actividades.	6%

FUENTE: Los autores mayo - junio de 1988.

CUADRO No. 110

CANALES DE COMPRA Y VENTA DEL QUESO EN PORCENTAJE PROMEDIO EN EL CENTRO DE CONSUMO
DE MANIZALES'

		CANALES DE COMPRA
Transportador.		100%
		CANAL DE VENTA
277	otros mayoristas	8%
	minoristas	38%
	supermercados	13%
	mercado urbano	5%
	mercado rural	10%
	otros departamentos	10%
	otras actividades	16%
	TOTAL	100%

FUENTE: Los autores mayo- junio de 1988.

CUADRO No. 111

CANALES DE COMPRA Y VENTA EN EL CENTRO DE CONSUMO DE PEREIRA.

CANAL DE COMPRA

%PROMEDIO

Transportador

100%

CANAL DE VENTA

otros mayoristas

22%

minoristas

39%

supermercado

12%

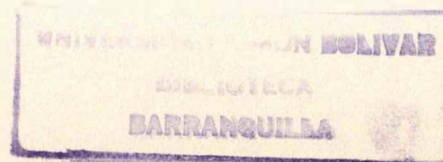
mercado urbano

12%

otros departamentos

15%

FUENTE; Los autores mayo - junio de 1988.



CUADRO No. 112

PRECIOS PROMEDIOS DE COMPRA Y VENTA DEL QUESO EN LA CIUDAD DE BARRANQUILLA

1986	1987	1986	1987	1986	1987	1986	1987		
Precio promedio	Precio promedio	Epoca sequía	Epoca lluvia	Epoca sequía	Epoca lluvia	Picado	Amasado	Picado	Amasado
363	441	465	261	499	383	373	354	452	430

PRECIO PROMEDIO DE VENTA

377	455	462	292	513	397	385.5	368.5	466	444

FUENTE: LOS AUTORES MAYO JUNIO DE 1988.



toman un igual precio en los centros de consumo de Manizales y Pereira, aunque esto se debe a que el transportador vende el producto a un precio igual sea cual fuere el tipo de queso, lo que no ocurre en Barranquilla que existe una diferencia en los precios de ambos tipos, nótese que ésto beneficia solamente al mayorista transportador que sí sabe de los precios en la zona de producción y dificulta un poco la gestión de compra del producto por parte del consumidor final, sobre quien recae los gastos y paga las utilidades de los comerciantes.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La producción del queso bajo los sistemas tradicionales se encuentra con la falta de adecuados sistemas de almacenamiento, medios de transporte y una infraestructura vial con problemas de penetración de tipo veredal por el mal estado de las vías, haciéndose necesaria en época de lluvia la utilización de animales de carga por parte de los productores del queso, con el fin de sacar el producto de la finca hasta las carreteras municipales.

En estos municipios el rendimiento por kilo producido es bajo, debido a que se utilizan técnicas poco adecuadas y la carencia de una tecnología propicia unos elevados costos de producción, aunque hallan otras causas, lo que trae como secuela que los precios a los cuales el productor vende el producto no retribuya el valor de su trabajo, pese a lo anteriormente mencionado el queso es un producto que suministra a muchos productores ingresos, para que el sosten económico de su familia, aunque estos lleguen a conformar en un futuro un grupo de asalariados en deudados.

La estructura del mercado permiten que los intermediarios formen canales que faciliten la transferencia de propiedad a través de varios agentes, efectuandose transacciones individuales de bajo nivel, deficiente y fluctuante formación de precio, con la ventaja de crear margenes de rentabilidad en cada transferencia y la desventaja que el producto se encarece para el consumidor. El poder de negociación de los intermediarios depende del mercado en que actúen, así por ejemplo el gran dominio de los mayoristas locales con relación a los productores de cada región.

En el estudio se detectó que hay zonas queseras que se especializan en la producción de un determinado tipo de queso, correspondiendo a las zonas riverseñas la mayor participación del tipo de queso amasado aunque el queso picado sea más rentable producido en razón a su precio..

Los ingresos de los productores de queso tienen en términos generales una tendencia negativa y solamente le resulta un poco favorable cuando obtienen buena producción, aunque tan tendencia no desaparezca.

A nivel general se puede establecer que los intermediarios aprovechan la desorientación y poca experiencia que posen

los productores esto hace que exista una anarquía en los precios de compra, en el valor de transporte y las formas de pago.

No hay en la zona de producción un sistema que permita realizar el proceso de comercialización, los intermediarios compradores imponen sus precios sin que sean posible controlarlos, además no existe una regulación de la oferta en época de relativa escasez, lo que no permite que los precios reaccionen para favorecer al productor.

Lo que afronta la actividad quesera en el Departamento se puede sintetizar en la carencia de un adecuado marco institucional que cree las condiciones necesarias para fomentar un efectivo desarrollo.

Por otro lado y como consecuencia de la confusión de objetivos institucionales, las diversas entidades del gobierno no tiene ingerencia en el subsector estudiado sin que hasta el momento se halla tomado la deseable acción cordina-da que evite el caos de la actividad.

RECOMENDACIONES

Los municipios considerados en este estudio se encuentran localizados en la zona con vocación ganadera del Departamento, lo cual permite que existan grandes excedentes lecheros para la producción del queso, lo cual no es aprovechado productiva y económicamente. Esto demanda por parte de las autoridades problemas mentales, un adecuado impulso y preocupación ante todo, aportando recursos que estimulan el desarrollo de la región.

Siendo la actividad productiva del queso uno de los principales renglones de la economía del Departamento, es necesario prestarle mayor atención dado que en estos años que se han estudiado por primera vez se ha visto afectado por la crisis que atraviesa el conjunto de la ganadería en Colombia; su descuido podría traer secuelas socioeconómicas en un futuro, que sería en últimas sufrida por la población trabajadora.

El estado debe pensar en una verdadera política de crédito y su ejecución a través de una adecuada estructura

institucional que emplee eficientemente los recursos, dentro de un riguroso orden de prioridades a través de un banco de fomento ganadero, con el cual se lograría disminuir los costos de producción y la dependencia del productor con el mayorista, logrando así una mayor utilidad por parte de los productores.

La situación descrita anteriormente, así como la perecibilidad del producto queso y las fluctuaciones constantes de precios hace pensar que la comercialización de este producto tal como lo lleva a cabo el pequeño productor no es la más apropiada, por lo tanto el producto debe ser intervenido por instituciones estatales de manera que haya una concentración de la oferta en la zona de producción.

Para mejorar la rentabilidad de la producción del queso, se hace necesario introducir nuevas tecnologías y que haya una disminución en los precios de los insumos, lo que bajaría los costos de producción.

En las áreas rurales los costos de comercialización son reducidos y una rebaja en los costos de producción puede tener un impacto positivo en el precio del queso y causar un incremento en el consumo.

Es esperado que se continuen estudios y proyectos que tengan que ver con esta actividad, ya que se crea con este estudio una fuente primaria de información, lo que serviría para la realización de futuras investigaciones que hasta el momento no se habían hecho.

BIBLIOGRAFIA

- ALAN, Gerald. B. Matemáticas aplicadas para economía y negocios. Editorial PrenticeHall. España. 1984.
- BROWN, Lydon. Comercialización y análisis del mercado. Tercera Edición. Buenos Aires. 1981.
- FAJARDO, Dario. Haciendas, campesinados y políticas Agrarias en Colombia 1920 - 1980. Bogotá. Oveja Negra. 1981.
- FRANCIS, Patrick y GAONA, Homero. Introducción a la Lactología. Mexico. Limusa. 1986.
- KALMANOVITZ, Salomón. El Desarrollo tardío del capitalismo. Bogotá Presencia. 1983.
- MC KARTHAY. Ejerome. Comercialización en enfoque general. Cuarta Edición. Buenos Aires. Editorial Araneo 1982.
- MENDEZ, Carlos. Guía para elaborar diseños de investigación Bogotá. Beyerg. 1987.
- PEREZ, Onorio. Temas agrarios. Bogotá. Colombia Nueva. 1980.

ASOCIACION NACIONAL DE PRODUCTORES DE LECHE. Informe de labores. 1985. 1986 Valledupar ANALAC. 1986.

CONTRALORIA GENERAL DE LA REPUBLICA. Revista Economica Colombiana. El Sector Agrario. #186. Octubre de 1986.

CORPORACION DE ESTUDIOS GANADEROS Y AGRICOLAS. Costos de Producción en la ganadería vacuna. Bogotá. CEGA. 1985.

----- Coyuntura agropecuaria. Bogotá CEGA. 1986.

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICA. Censo nacional agropecuario de Colombia. 1970 1971. Bogotá. DANE. 1972.

----- XV Censo Nacional de población y VI de vivienda.

INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO. Programas de Fomento Agropecuario. Bogotá ICA. 1969.

INSTITUTO GEOGRAFICO AGUSTIN CODAZZI. Monografía del Departamento del Magdalena. Bogotá. IGAC. 1973.

PLAN DE DESARROLLO DE LA COSTA ATLANTICA. Un viaje hacia el futuro 1983 - 1986. Cali 1986.

REVISTA GEOGRAFICA UNIVERSAL. Atlas mundial del queso. Amsterdam, spectrum 1980.

----- Industria agropecuaria. 305 Ed. Bogotá.
Caribe 1988.

VEGA, Huesgues y JANICA, Martha. Magdalena mi Departamen
to Editorial Guadalupe. Bogotá. 1981.

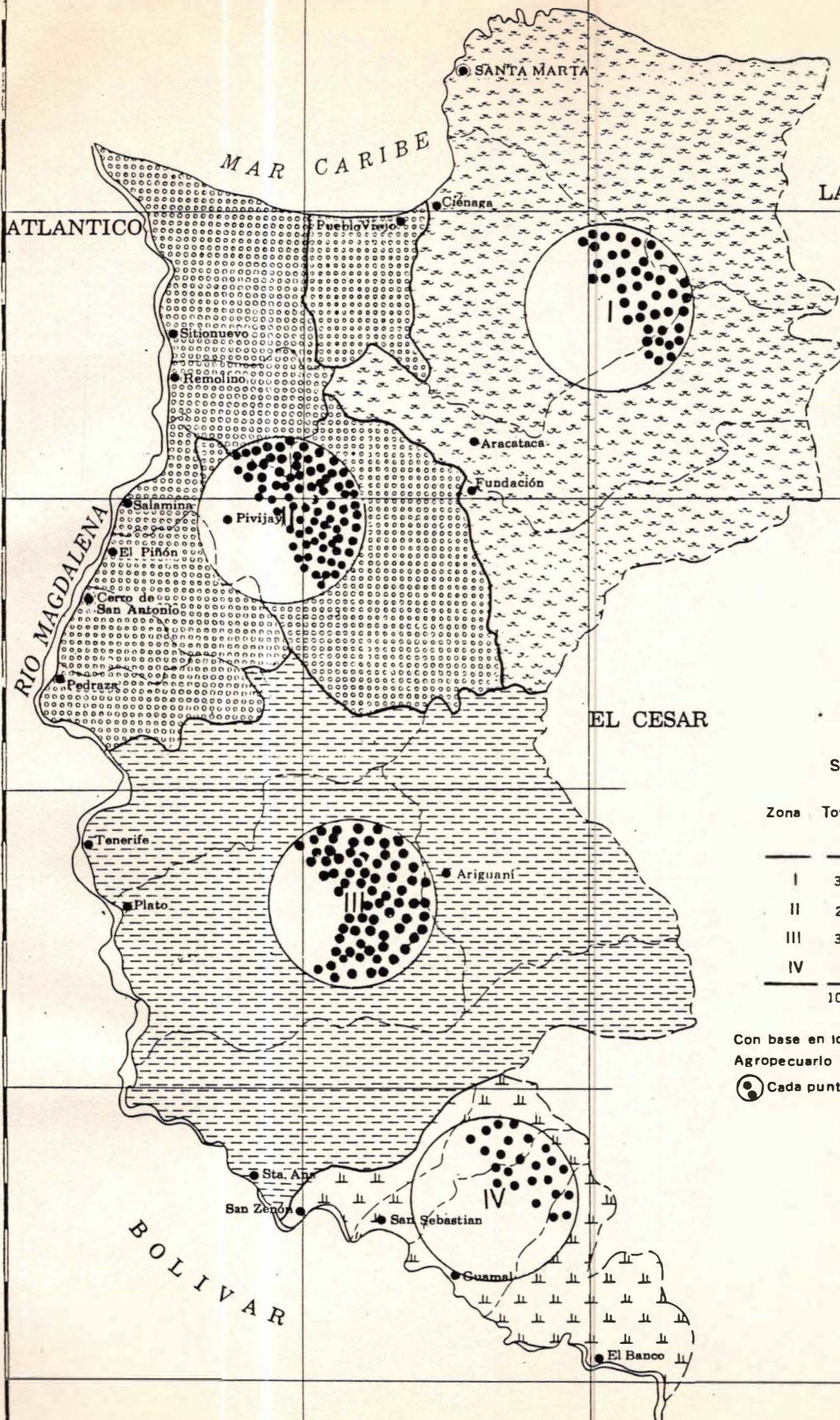
UNIDAD DE PLANEAMIENTO AGROPECUARIO DEL MAGDALENA. Diag
nóstico agropecuario del Magdalena. Santa
Marta. URPA. de Magdalena. 1984.

UNIVERSIDAD SIMON BOLIVAR
BIBLIOTECA
BARRANQUILLA

A N E X O S

DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA

ZONAS GANADERAS

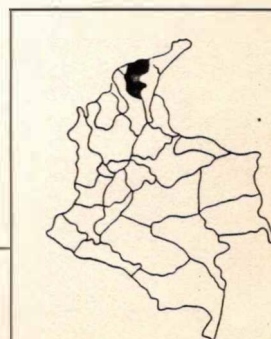


SUPERFICIE

Zona	Total %	Ganaderia %	Vacunos %
I	32.1	27.3	18.8
II	25.7	38.0	36.5
III	33.6	27.4	33.7
IV	8.6	7.3	11.8
	100.0	100.0	100.0

Con base en los datos preliminares del Censo Agropecuario 1970/71 — DANE

● Cada punto representa 5.000 vacunos



Escala
0 10 20 30 40 km.

UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR
ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL QUESO EN EL DEPARTAMENTO
DEL MAGDALENA
P R O D U C T O R

1. LOCALIZACIÓN				MUNICIPIO		ENCUESTA No.	
TENENCIA LOCAL				No. PROPIO FORMA DE PAGO		SISTEMA DE PRODUCCIÓN	
Propio Alquilado Convenio Otros (explique)		Dinero fijo Producción variable Parte de venta Otros (explique)		Artesanal Manual Eléctrico Electrónico Otros (explique)			
3. VOLUMEN DE PRODUCCIÓN SEMANAL							
		1986			1987		
TIPO	TEM. SECA	TEM. LLUVI	TOTAL	TEMP. SECA	TEMP. LLUVI	TOTAL	
Picado							
Amasado							
Otros							
Totales							
4. ELEMENTOS DE PRODUCCIÓN			1986	1987	MANO DE OERA UTILIZADA		
100% leche producción propia					profesional		
% leche comprada tem. seca.					técnico		
% leche comprada tem. lluvia					No calificado		
100% leche comprada siempre					sin experiencia		
5. COSTO PRODUCCIÓN SEMANAL (PROMEDIO)				6. VALOR INVERTIDO CAPITAL			
		1986	1987	Terreno		\$	
Materias primas		\$	\$	local		\$	
Mano de obra				equipos		\$	
Insumos				capital de trans.		\$	
SUBTOTAL		\$	\$	Otros		\$	
Almacenamiento				Total Invertido		\$	
Merma				Utilidad Neta sema		\$	
Otros				Rentabilidad			
Total		\$	\$				
7. MODO DE VENTA (EN %)			1986	1987	8. ALMACENAMIENTO		
Vende antes de la producción					Cuarto frío.		
vende después de producción.			100%	100%	Hielo		
Vende en sitio de producción					Otros		
Vende en centro de acopio					tiempo promedio		
vende en mercado local rural					insumos adicionales		
vende en mercado local urbano					% Merma semanal		
Vende a detallistas locales							
Vende a mayorista de plaza					9. TIPO DE VENTA		
Vende a otros departamentos					contado %		
Vende A					crédito %		
Vende A					anticipado %		
Total			100%	100%	Otros %		
10. PRECIO DE VENTA PROMEDIO SEMANAL POR KILO.							
		1986			1987		
TIPO	TEM. SECA	TEM. LLUVI	PROMEDIO	TEM. SECA	TEM. LLUVIA	PROMEDIO	
Picado							
Amasado							
Otros							
Promedio							
11. DETERMINACIÓN DE PRECIO				OBSERVACIÓN AL DOPPO			
Productor				SI ☐ NO ☐			
Comprador							
Mercado				Encuestador		Fecha	
Legal							

UNIVERSIDAD SIMON BOLIVAR
ANALISIS Y EVALUACION DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DEL QUESO
EN EL DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA

DETALLISTAS.

1. LOCALIZACION		MUNICIPIO:		Encuesta No.	
2. CLASE DE NEGOCIO		3. SITIO DE COMPRA EN %			
Tienda		Sitio de Producción		1986	1987
Granero		Al mayorista			
Otro (explique)		Transportador			
		Centro de Acopio Urbano			
		Mercado local rural			
		Mercado local urbano			
		Mercado otro Dpto.			
		Centro de Acopio rural			
		Otro			
4. CANTIDAD COMPRADA KILOS/SEMANA					
TIPO	1986			1987	
	TEMP. SECA	TEM. LLUV.	TOTAL	TEM. SECA	TEM. LLUVIA
Picado					
Amasado					
Otro					
Total					
5. PRECIO DE COMPRA PROMEDIO KILO/SEMANA					
TIPO	1986			1987	
	TEM SECA	TEM LLUV	PROMEDIO	TEM SECA	TEM LLUVIA
Picado					
Amasado					
Otro					
Promedio					
6. PRECIO DE VENTA PROMEDIO KILO/SEMANA.					
TIPO	1986			1987	
	TEM SECA	TEM. LLUV.	PROMEDIO	TEM SECA	TEM LLUVIA
Picado					
Amasado					
Otro					
Promedio					
7. SISTEMA DE VENTA		8. CANALES DE VENTAS EN (%)			
Contado		Otros mayoristas	Otros departamentos		
Crédito		Minoristas	transportadores		
Otros (explique).		Supermercados	Otros		
		Mercado Rural			
		Mercado urbano	100%		
		Enpaque utilizado			
		Sistema de conservación			
		Frecuencia semanal			
		Valor mensual semanal			
OBSERVACIONES				Encuestador.	
				Fecha:	

UNIVERSIDAD SIMON BOLIVAR
ANALISIS Y EVALUACION DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DEL QUESO EN EL DEPARTAMENTO
DEL MAGDALENA
MAYORISTAS

1. LOCALIZACION				MUNICIPIO		ENCUESTA NO.	
2. CLASE DE NEGOCIO		3. SITIO DE COMPRA (EN %)					
Depósito				1986		1987	
Transportador		sitio de la producción					
tienda		centro de acopio rural					
granero		Otro mayorista					
centro de acopio rural		transportador					
Centro de acopio urbano		centro de acopio urbano					
Cooperativa		mercado local rural					
Otro (explique)		Mercado local urbano					
		Mercado otro departam.					
		Otro.					
II CANTIDAD COMPRADA - KILOS/SEMANA							
TIPO		1986		1987			
	TEMP. SECA	TEMP. LLUVIA	TOTAL	TEMP. SECA	TEMP. LLUVIA	TOTAL	
Picado							
Amasado							
Otro							
Total							
5. PRECIO DE COMPRA PROMEDIO KILO/SEMANA.							
TIPO		1986		1987			
	TEMP. SECA	TEMP. LLUVIA	PROMEDIO	TEMP. SECA	TEMP. LLUVIA	PROMEDIO	
Picado							
Amasado							
Otro							
Promedio							
6. PRECIO DE VENTA PROMEDIO KILO/SEMANA.							
TIPO		1986		1987			
	TEMP. SECA	TEMP. LLUVIA	PROMEDIO	TEMP. SECA	TEMP. LLUVIA	PROMEDIO	
Picado							
Amasado							
Otro							
Promedio							
7. SISTEMA DE VENTA		8. CANALES DE VENTAS EN %.					
Contado		otro mayoristas		otros mayoristas			
crédito		Minoristas		transportadores			
Otros (explique)		Supermercados		Otros			
		Mercado urbano					
		Mercado rural		100%			
9. VARIOS							
Bodega propia		Empaque utilizado					
capacidad M3		Sistema de conservación					
Otros		Merma semanal					
		Valor merma semanal.					
OBSERVACIONES				ENCUESTADOR			