



Publicación Miscelánea No. 24  
Departamento de Economía Agrícola  
Enero - 1975

*Ing. Agr. Luis Maldonado*

## EL MERCADO DE LA PAPA EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA

## EL MERCADO DE LA PAPA EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA

Ing. Luis Maldonado \*

### I. INTRODUCCION

El incremento de precios de los productos de primera necesidad en el Ecuador, ha sido imputado a los intermediarios; razón por la cual, existe una situación permanente de control del comercio de estos productos. Inclusive, se observa cada cierto tiempo la ejecución de fijaciones y control de precios, con su secuela lógica de transgresores y sanciones.

La mayoría de los productos de primera necesidad son productos agrícolas y ganaderos, por lo que cualquier intervención sobre la comercialización de esos productos, repercutirá forzosamente en la producción de los mismos, ya que los sectores de comercialización y producción forman una sola estructura y guardan entre sí una relación similar a la botella y su cuello.

El convencimiento de que cualquier perturbación del comercio de los productos agrícolas, se transmite cualitativamente hasta el sector producción, motivó la ejecución de la presente investigación, mediante la cual, se analizó el papel de los intermediarios de la comercialización de la papa en la provincia de Pichincha, se determinó la estructura y se establecieron los costos inherentes a la comercialización de ese producto. La investigación se inició el 1ro. de junio de 1973 y terminó el 15 de agosto del mismo año, y abarcó a los sectores de: intermediarios, transportadores y consumidores, los mismos que fueron investigados en tres centros de consumo de la provincia de Pichincha. Quito, Machachi y Sangolquí, y en tres provincias productoras de papa que abastecen esos centros: Carchi, Pichincha y Cotopaxi.

### II. METODOLOGIA DEL ESTUDIO

Primero, se determinaron tres unidades de observación: intermediarios, transportadores y consumidores de papa.

En segundo lugar, se escogió el método de encuestas para obtener la información de las unidades de observación.

En tercer lugar, de cada unidad de observación, se determinó la muestra a investigarse, de la siguiente manera.

#### A. La muestra de transportadores

Se determinó observando durante 15 días los mercados de acopio de los centros de consumo, lapso en el cual ingresaron 82 camiones de los cuales se investigaron al azar 16 de ellos (aproximadamente el 20 %).

Se utilizó este método de muestreo, porque cuando se inició la investigación no existía ningún registro de intermediarios, ni transportadores, de modo que fue necesario seguir la pista de la papa empezando en los transportadores y empleando algún criterio (en este caso, tiempo) que permita definir la muestra.

---

\* Investigador Departamento Economía Agrícola, INIAP.  
Basado en una Tesis de Grado de Ing. Agr., Universidad Central

### B. *La muestra de intermediarios*

La papa transportada por los 16 camiones pertenecía a un número igual de intermediarios, y de cuyas informaciones se logró entrevistar a 10 intermediarios menores, que representaban el 20 % de sus clientes habituales. De aquí en adelante, no se logró determinar ninguna relación población-muestra, de modo que finalmente fueron investigados al azar 15 vendedores de papa en los centros de consumo.

Además de la metodología descrita, se investigaron a cuatro productores que vendían directamente su producción y a cuatro compradores de los centros de consumo, los cuales representaban el 50 % de sus clientes permanentes. Se tomaron estos últimos datos para compararlos con los demás.

### C. *La muestra de consumidores*

Se determinó al azar, el 20 % de sectores en que se halla dividido el mapa de la ciudad de Quito; luego, de cada sector se seleccionó el 20 % de bloques poblacionales (manzanas), en cada uno de los cuales se realizó una encuesta.

En resumen y luego de rechazar encuestas defectuosas, las muestras con las que se trabajó fueron:

14 transportadores,  
44 intermediarios, y  
62 consumidores.

Como instrumento de investigación se utilizaron cuestionarios específicos para transportadores, intermediarios y consumidores.

Los datos obtenidos fueron sometidos al análisis estadístico elemental.

## III. RESULTADOS

### A. *La estructura del sistema de comercialización de la papa en la provincia de Pichincha*

Puede verse en el diagrama No. 1, que la papa, después del productor, pasa por tres niveles de intermediarios: mayoristas, minoristas comisionistas y detallistas, antes de llegar al consumidor. Así mismo, las relaciones de los intermediarios entre sí y con los productores y consumidores determina la existencia de siete canales de comercialización de los cuales los más importantes son los No 3, 4, 5, y 6; en ellos, básicamente el productor entrega su producto a un mayorista, quien se encarga de distribuirlo a los minoristas y detallistas, los cuales finalmente lo venden al consumidor.

#### Canales de comercialización

Rumbo	Significado
1. P - M - m - D - X	P - Productor
2. P - m - C - D - X	M - Mayorista
3. P - M - D - X	m - minorista
4. P - m - D - X	C - Comisionista
5. P - M - m - X	D - Detallista
6. P - M - C - X	X - Consumidor
7. P - m - X	

## B *El Funcionamiento del sistema*

Los intermediarios mayoristas, se encargan de recoger la papa en las zonas productoras, para luego introducirla a los centros de consumos; mientras que los intermediarios minoristas-comisionistas y detallistas efectúan la distribución del producto en los centros de consumo (diagrama No 2).

Los intermediarios introductores, (diagrama No 3) empiezan el proceso de comercialización, comprando al productor, la papa en sementera, de modo que deben cosecharla, moverla hasta donde esperan los camiones de transporte, llevarla a los centros de consumo y finalmente venderla a los intermediarios distribuidores, quienes a su vez, luego de comprar la papa deben llevarla hasta sus locales de venta, en donde la almacenan y efectúan sus ventas, debiendo anotarse que cuando por cualquier razón se detiene el ritmo de ventas o la papa comprada ha sido tierna o está muy húmeda, ocurren pérdidas por baja de peso y pudrición. (Cuadro No. 7), lo que obliga a los intermediarios distribuidores a sanear el producto antes de la venta y al consumidor, a rechazar los tubérculos dañados.

## C. *Costos de comercialización*

El cuadro No 1 indica los costos que afronta cada clase de intermediarios de la comercialización de la papa; los cinco cuadros posteriores Nos. 2, 3, 4, 5, y 6 explican el Cuadro No. 1.

## D. *Pérdidas de la papa durante el proceso de comercialización*

El Cuadro No. 7, indica las principales fuentes de pérdidas de la papa, durante su comercialización, así como el valor que esas pérdidas representan durante los meses de junio y julio de 1973 (calculadas a los precios de venta de entonces).

## E. *Utilidades de los intermediarios*

Calculadas por quintal de papa gruesa, durante junio y julio de 1973, se expresan en el Cuadro No. 8, en el cual, la columna que indica las diferencias entre los precios de venta y de compra de cada clase de intermediarios, está explicada en el Cuadro No. 9.

El Cuadro No. 10, indica la utilidad media de los intermediarios cosechadores, quienes, si bien, obtienen una utilidad de S/. 11,65 en cada quintal de papa gruesa, durante la cosecha obtienen tubérculos de menor tamaño y consecuentemente de menor precio, en la venta o utilización de los cuales pierden, debido a que ellos compraron al productor el quintal de papa promedio, es decir, aquel que se obtiene en las experiencias previas a la venta de la sementera, el mismo que incluye todos los tamaños de tubérculos que se encuentran en el suelo.

## F. *Indíces del precio al consumidor*

En el Cuadro No. 11, se ve como se distribuía un sucre del consumidor, entre los diferentes sectores del sistema producción-distribución de la papa en la provincia de Pichincha, durante junio y julio de 1973.

## G. *Situación económica de los integrantes del sistema de mercadeo de la papa en la provincia de Pichincha.*

El Cuadro No. 12, indica los ingresos que los intermediarios y transportadores obtienen de su trabajo con la papa. En este cuadro, el ingreso diario imputado a los detallistas, no es su único ingreso; ellos,

además de la papa venden otros productos, pero no se pudo conocer que proporción de su ingreso total significaban las utilidades debidas a sus ventas de papa

#### *Costo de producción de la papa*

Contenido en el Cuadro No. 13 Se refiere a los costos de producción de papa, considerando el tamaño de sus sembraderas y el grado de tecnificación de sus cultivos. Se incluyó esta información actualizada a los precios de 1974, con el fin de tener una idea real de los precios que debe tener la papa durante este año

#### IV. DISCUSION

En el diagrama No. 1, se observa que entre el productor y el consumidor hay tres niveles de intermediarios: mayoristas, minoristas y detallistas, lo que puede parecer excesivo, pero la investigación permitió conocer que la escasa resistencia de la papa al almacenamiento, así como la factibilidad de producirla todo el año, han ocasionado que el sistema de comercialización de este producto, tenga una estructura que permita transferir la papa desde el productor hasta el consumidor en el menor tiempo posible

Se puede observar en el diagrama No. 3 que los intermediarios que introducen la papa a los centros de consumo, compran a los productores la papa sin cosechar, de modo que son ellos quienes efectúan esta operación. El hecho de que el productor no coseche su producción, se explica, por la dificultad que el tiene para conseguir abundante mano de obra para pocos días, como exige la cosecha de la papa. En cambio, el intermediario que permanentemente compra sembraderas, por lo general dispone de trabajadores fijos que laboran solo para él durante todo el año.

La operación denominada "movilización de la papa dentro del fundo", se refiere a la necesidad que tienen los cosechadores de movilizar la papa desde el lugar de la cosecha hasta donde puede llegar el camión de transporte. Si bien, en algunos lugares los camiones pueden llegar hasta el borde mismo de la sembradera, el caso más general es el primero. La información al respecto, contenida en este trabajo, se considera un promedio de la situación y de los costos que enfrentan los cosechadores.

La mayoría de los intermediarios distribuidores (Diagrama No. 3), deben movilizar la papa, desde el lugar en donde la compran, hasta sus negocios en donde la revenden. Incluso aquellos intermediarios que compran grandes cantidades de papa y a cuyas bodegas llegan los camiones transportadores, deben pagar a los trabajadores que desembarcan y embodegan el producto. Estos aspectos están contenidos en la operación llamada "movilización de la papa dentro de los centros de consumo".

La operación "almacenamiento", que llevan a cabo los intermediarios distribuidores (diagrama No. 3) no se refiere a que ellos guardan la papa durante largos periodos sino, que se refiere a la necesidad de guardar ese producto por el tiempo necesario hasta su venta.

El saneo de la papa (diagrama No. 3) consiste en desechar tubérculos dañados y nivelar el peso de los costales, porque la papa pierde peso rápidamente por deshidratación. Naturalmente, como se verá en el Cuadro No. 8, los mayoristas no sanear los bultos, porque ellos retienen la papa en este estado, solamente el tiempo necesario para transportarla y venderla a los intermediarios distribuidores, quienes, en cambio, al efectuar ventas en menor proporción, se ven obligados a guardar una reserva del producto durante mayor tiempo, aumentando de este modo sus probabilidades de pérdidas y la necesidad de sanear el producto (Cuadros Nos. 7 y 8)

En el Cuadro No. 11, se puede ver que el precio de la papa al consumidor, está formado por cuatro rubros generales: precio al productor, costos de mercadeo, valor de las pérdidas de la papa durante el proceso de mercadeo y utilidades de los intermediarios. Los datos numéricos de cada rubro, incluidos en este cuadro, fueron observados durante junio y julio de 1973; naturalmente, cuando cambia el precio al consumidor, el rubro que mayormente absorbe esa variación, es el precio al productor, ya que los demás tienden a ser constantes, así, las pérdidas del mercadeo ocurren independientemente del nivel que alcancen los precios del producto; los costos de mercadeo, si bien tienden a variar, lo hacen en mínima proporción ya que las operaciones intermedias permanecen idénticas independientemente de los precios.

Ciertos componentes de los costos de mercadeo tienden a variar, esto ocurre, según se pudo observar, debido a que algunos cosechadores pagan a sus trabajadores parte del jornal en papas, cuando los precios del producto están bajos.

Las utilidades de los intermediarios, tienen también cierto rango de variación según varía el precio al consumidor.

En resumen, los rubros que varían son: (Cuadro No. 11) precio al consumidor y precio al productor, los que no varían o que varían muy poco son: pérdidas, costos del mercadeo, utilidades de los intermediarios. Es explicable entonces

el malestar que causa permanentemente la variación de los precios de la papa entre consumidores y productores cuando el precio es alto y bajo respectivamente

A pesar de los precios altos que regían para la papa durante la investigación, y las utilidades también fueron mayores (Cuadro No. 12), los ingresos que obtuvieron los intermediarios y transportadores de la papa, no fueron excesivos si se considera los precios que regían entonces para los demás bienes y servicios. Mas bien, esos ingresos fueron escasos para los intermediarios comisionistas y detallistas, por el mayor volumen de pérdidas que soportaron

El desconocimiento de la relación población-muestra, es la principal limitación del presente estudio. Pero cabe indicar, que gracias al cuidado con el que se llevó a cabo la investigación los resultados obtenidos, son excelentes indicadores de la situación del mercado de la papa en la provincia de Pichincha, sobre todo en lo concerniente a los intermediarios

La utilidad práctica que aporta este trabajo, consiste en el conocimiento de los costos asociados al proceso de comercialización los que alcanzan a S/. 53,15 como pudo verse en el Cuadro No. 12 y muestran, como se dijo, tendencia a ser fijos.

Por otra parte, los costos actualizados a 1974 de la producción de papas, (Cuadro No. 13) indican que al productor le cuesta alrededor de S/. 30,00 cada quintal de papa que produce, de modo que si al agricultor se le permitiera una utilidad de S/. 10,00 por quintal, un precio realmente mínimo, hasta el consumidor estaría oscilando alrededor de los S/. 90,00 por quintal de papa de cualquier tamaño (Cuadro No. 10), es decir, que la papa gruesa debería costarle como mínimo al consumidor alrededor de S/. 115,00 cada quintal.

Siendo ésta, la realidad en cuanto a precios, lo evidente con relación al consumidor es que la papa representa para él un seguro de sustento. Para los habitantes de la provincia de Pichincha y otras localidades, este tubérculo es su alimento básico

Ahora, como los precios de los productos de primera necesidad, (justificado en el caso de la papa), han crecido a una tasa que no guarda relación con el incremento de los ingresos de grandes grupos de consumidores, se ha adoptado el control de precios de productos de primera necesidad, en un afán de detener su incremento. Lamentablemente esta medida se la lleva a cabo solamente en las relaciones intermediario-consumidor, de modo que la fijación del precio se transmite íntegra y muchas veces ampliada hasta el productor, con la probabilidad de que el control de precios de productos agrícolas tenga efectos negativos en la producción

## V. CONCLUSIONES

1. El mercado de la papa en la provincia de Pichincha, está regido por el sistema económico de la libre empresa. En el contexto indicado, este mercado es necesario y conveniente. Necesario, porque es el quien se encarga de conciliar la oferta con la demanda del producto, y además conveniente, porque los resultados de la investigación indican que no presenta elementos superfluos

2. Las variaciones que presentan los precios de la papa en la provincia de Pichincha, no dependen de los intermediarios, sino de la variación de la producción.

3. Las variaciones de los precios de la papa, corresponden a variaciones menores de la oferta de este producto

4. El control de precios en los centros de consumo, no sirve para reducir las variaciones de los precios de la papa

5. No existe la especulación en la comercialización de la papa. La alteración de precios es un fenómeno particular

6. El actual sistema de comercialización de la papa en la provincia de Pichincha, tiende a la especialización del agricultor como productor

7. Los precios que recibe el papicultor están determinados por el libre juego oferta demanda, de modo que el sistema de comercialización investigado, no perjudica los ingresos del productor, ni afecta su desarrollo económico

DIAGRAMA No 1

RELACIONES ENTRE LOS INTERMEDIARIOS Y CANALES DE COMERCIALIZACION  
ENCONTRADOS EN EL MERCADO DE LA PAPA EN LA  
PROVINCIA DE PICHINCHA

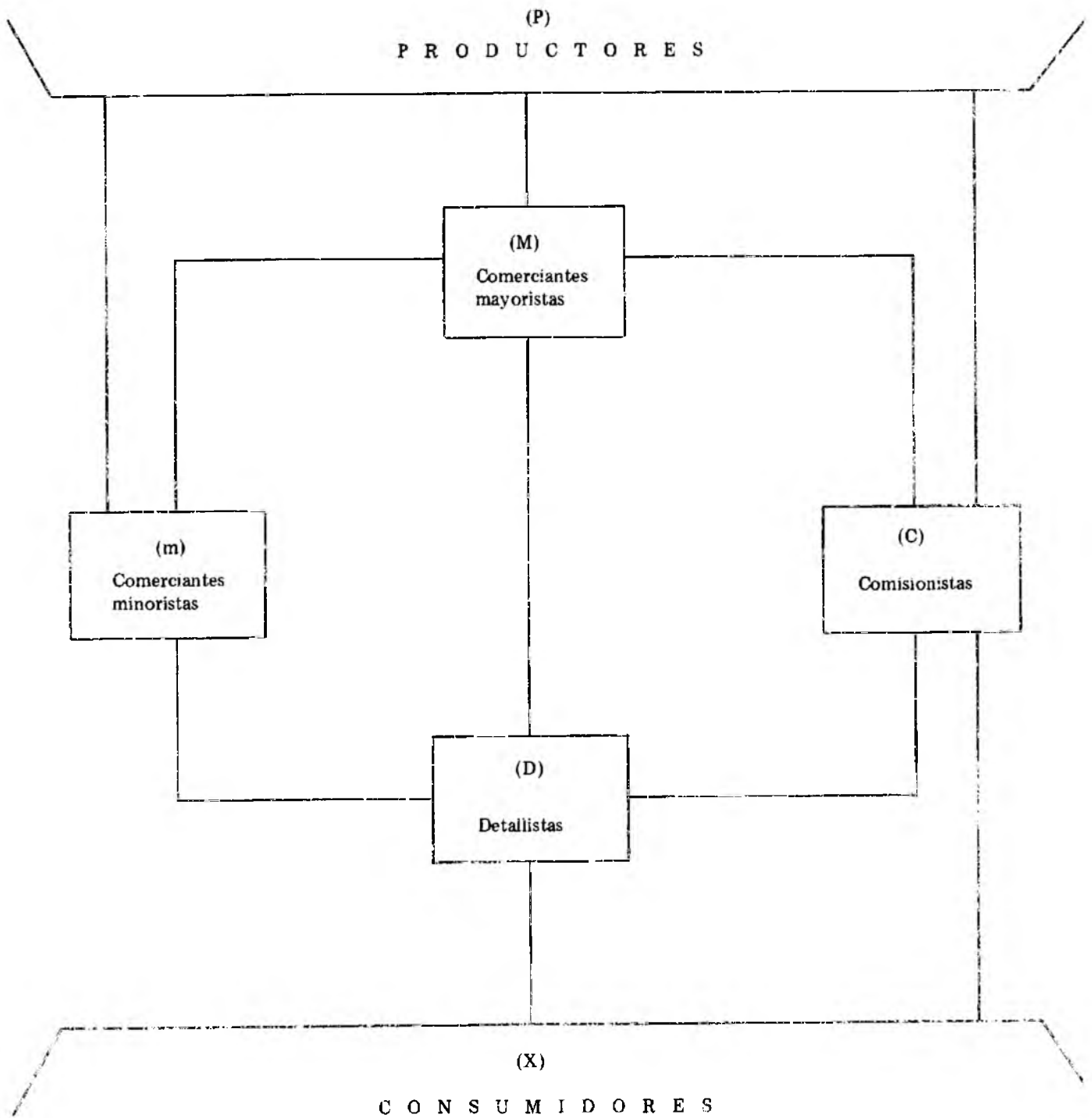


DIAGRAMA No. 2  
ESTRUCTURA QUE FORMAN LOS INTERMEDIARIOS DE LA COMERCIALIZACION DE LA PAPA EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA

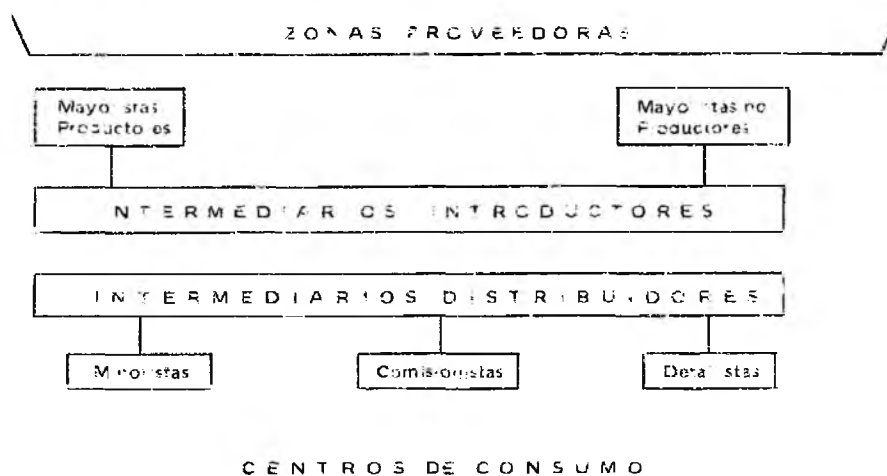


DIAGRAMA No. 3  
OPERACIONES QUE EFENTUAN LOS INTERMEDIARIOS DE LA COMERCIALIZACION DE LA PAPA EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA

GRUPOS DE INTERMEDIARIOS	OPERACIONES QUE EFECTUAN
INTRODUCTORES	1. Compra de semillas
	2. Cosecha cave recogida y acarreo escogida ensacada y pesada
	3. Movilización de la papa dentro de fundo
	4. Transporte
	5. Venta
DISTRIBUIDORES	1. Compra
	2. Movilización de la papa dentro de los centros de consumo
	3. Almacenamiento
	4. Saneamiento de producto
	5. Venta



CUADRO No. 1  
COSTO DEL MERCADEO DE LA PAPA POR QUINTAL Y POR CLASES DE INTERMEDIARIOS  
(Sucre)

CLASES DE INTERMEDIARIOS	COSECHA	MOVILIZACION DENTRO DEL FUNDO	TRANSPORTE	MOVILIZACION EN LOS CENTROS DE CONSUMO	ALMACENAMIENTO	TOTAL
Detallistas	---	---	---	3,45	1,17	4,62
Comisionistas	---	---	---	0,20	1,17	1,37
Minoristas	---	---	---	0,57	1,17	1,74
Mayoristas	8,10	1,25	6,80	---	---	16,15

CUADRO No. 2  
COSTO DE COSECHA DE LA PAPA  
(Sucre por quintal)

a. COSTO DE LA MANO DE OBRA

OPERACIONES DE LA COSECHA	RENDIMIENTO MEDIO DE UN OBRERO qq/día	JORNAL PROMEDIO S/. / día *	COSTO PARCIAL S/. / qq.	COSTO TOTAL S/. / qq.
	a	b	b : a	
Cave	8,11	19,09	2,35	
Recogida y acarreo	15,00	19,09	1,27	
Escogida	21,25	19,09	0,90	
Ensayada y pesada	87,08	19,09	0,22	
<b>S U B T O T A L:</b> Costo por mano de obra:				4,74

b. COSTO DEL EQUIPO

EQUIPO	COSTO MEDIO	VIDA UTIL DIAS	COSTO DIARIO	OPERACION DIARIA qq.	COSTO PARCIAL S/. / qq.
	a	b	a : b = c	d	c : d = e
Balanza	12 000,00	3 650	5,50	114,50	0,050
Carpa	3 889,00	546	7,12	114,50	0,062
Herramientas	871,40	272	3,20	114,50	0,028
Varios **	732,00	365	2,01	114,50	0,018
Sacos	5,80	2	2,90	1,00	2,900
<b>S U B T O T A L:</b> Costo por equipo utilizado:					3,06

c. DIVERSOS MATERIALES

MATERIALES	COSTO MEDIO	VIDA UTIL DIAS	COSTO DIARIO	OPERACION DIARIA qq.	COSTO PARCIAL S/. / qq.
	a	b	a : b = c	d	c : d = e
Diversos ***	500,00	365	1,37	114,50	0,012
Alimentación	---	---	8,00	32,86 ****	0,244
<b>S U B T O T A L:</b> Costo por diversos materiales utilizados:					0,26

**T O T A L** COSTO DE COSECHA DE UN QUINTAL DE PAPA

\* Incluye a los trabajadores que ejecutan labores accesorias a la cosecha: arreglo de sacos, cocina, etc. Excluye el costo de alimentación

\*\* Se refiere a equipos de difícil cuantificación individual como sogas, agujas, equipo de cocina, etc.

\*\*\* Se refiere a materiales de difícil cuantificación individual como pajas, clavos, etc.

\*\*\*\* Rendimiento diario promedio de los obreros que cosechan

CUADRO No. 3  
COSTO DE MOVILIZACION DE LA PAPA DENTRO DEL FONDO  
(Suces por quintal)

MEDIO DE MOVILIZACION	DISTANCIA MEDIA MOVILIZADA (metros)	PAGO DIARIO (Suces)	RENDIMIENTO DIARIO (quintales)	COSTO POR QUINTAL (Suces)	FACTOR DE PONDERACION* (porcentaje)	COSTO PONDERADO
				a	b	a x b / 100
Trabajador **	55	27,09	67,5	0,40	40,0	0,160
Tractor con remolque	1.275	—	—	2,00	26,7	0,534
Mulas	250	60,00	50,0	1,20	20,0	0,240
Carro de tracción total	4.250	—	—	2,40	13,3	0,320
Costo Ponderado de Movilización de la Papa dentro del fondo (por quintal)						1,254

\* Se utiliza como factor de ponderación, el porcentaje en que el medio de movilización es utilizado. Referencia Cuadro No. 1

\*\* Cargando a la espalda

CUADRO No. 4  
PRECIO DEL TRANSPORTE DE LA PAPA

DISTANCIA TRANSPORTADA (Kilómetros)	FLETE POR QUINTAL (Suces)	PRECIO DEL TRANSPORTE Suces/qq/km.
a	b	c = b / a
15	2,00	0,13
15	2,00	0,13
20	3,00	0,15
30	2,00	0,07
45	4,00	0,09
48	4,00	0,08
50	4,00	0,08
50	4,00	0,08
54	3,00	0,06
120	5,00	0,04
200	5,00	0,03
200	8,00	0,04
200	7,00	0,04
200	8,00	0,04
89 = $\bar{a}$	4,43	0,075 = $\bar{c}$

Precio Ponderado del transporte de papas =  $\bar{a} \times \bar{c} = 89 \times 0,075 = 6,70$

CUADRO No. 5  
COSTO DE MOVILIZACION DE LA PAPA DENTRO DE LOS CENTROS DE CONSUMO

CLASE DE INTERMEDIARIO	Distancia Media Movilizada (metros)		Costo medio por quintal (suces)		Factor de Ponderación**		Costo Ponderado		Costo medio Ponderado
	Trabajador*	Carro	Trabajador*	Carro	Trabajador*	Carro	Trabajador*	Carro	
Detallista	1.140	5.000	3,35	3,67	0,70	0,30	2,35	1,10	3,45
Minorista	30	2.000	0,43	1,00	0,75	0,25	0,32	0,25	0,57
Comisionista	20	—	0,20	—	1,00	—	0,20	—	0,20

\* Cargando a la espalda.

\*\* Se utiliza como factor de ponderación el porcentaje en que es utilizado el medio de movilización.

CUADRO No. 6  
COSTO DEL ALMACENAMIENTO DE LA PAPA  
(Suces por quintal)

I T E M	COSTO DIARIO PROMEDIO (Suces)	OPERACION DIARIA PROMEDIO * (quintales)	COSTO POR QUINTAL (Suces)
Arriendo	21,35	49,53	0,43
Luz	2,35	49,53	0,05
Agua	0,28	49,53	0,01
Teléfono	4,50	49,53	0,09
Bodeguero	29,26	49,53	0,59
TOTAL COSTOS			1,17

\* De los comisionistas y minoristas

CUADRO No. 7  
PERDIDAS DE LA PAPA DURANTE EL PROCESO DE COMERCIALIZACION

CLASES DE INTERMEDIARIOS	P E R D I D A S F I S I C A S (libras por quintal)			Precio de venta (Suces)	Valor de las pérdidas (Suces)
	por pudricion	por baja de peso	Total		
			a	b	a x b
Detallistas	4,70	3,40	8,00	153,80	12,30
Comisionistas	2,30	2,70	5,00	138,30	6,90
Minoristas	1,50	3,10	4,60	135,00	6,20
Mayoristas	0,80	1,70	2,50	120,00	3,00

CUADRO No. 8  
UTILIDADES DE LOS INTERMEDIARIOS, DURANTE JUNIO Y JULIO DE 1973  
(Suces por quintal de papa gruesa)

CLASES DE INTERMEDIARIO	DIFERENCIA* (PV - PC)	COSTO DE MERCADEO	VALOR DE LAS PERDIDAS	EGRESOS TOTALES	UTILIDADES
	a	b	c	b + c = d	a - d
Detallistas	19,20	4,62	12,30	16,90	2,30
Comisionistas	6,90	1,37	6,90 **	1,37	5,50
Minoristas	13,90	1,74	6,20	7,90	6,00
Mayoristas	27,80	16,15	***	16,15	11,65 R

\* Información en el Cuadro No. 9.

\*\* Esta pérdida absorbe el dueño de la papa, no el comisionista.

\*\*\* El mayorista sanea los bultos.

R = Referencia Cuadro No. 10

CUADRO No. 9  
 PRECIOS DE COMPRA, PRECIOS DE VENTA, DIFERENCIAS\*  
 (Suces)

CLASE DE INTERMEDIARIO	PRECIOS DE VENTA PV	PRECIOS DE COMPRA PC	DIFERENCIAS PV - PC
Detallistas	153,80	134,60	19,20
Comisionistas	138,30	RC	6,90 **
Minoristas	135,00	121,10	13,90
Mayoristas	120,00	92,20	27,80

\* De la papa gruesa  
 \*\* 5<sup>o</sup>/o de comisión sobre el precio de venta  
 RC= Recoe a comisión

CUADRO No. 10  
 UTILIDADES PROMEDIO DE LOS INTRODUCORES PARA CUALQUIER CLASE COMERCIAL DE PAPA

CLASES COMERCIALES	PROPORCION DE CADA CLASE OBTENIDA EN LA COSECHA		Utilidad del Mayorista en cada clase	UTILIDAD MEDIA PONDERADA Suces/quintal
	Chola *	Santa Catalina		
	a		b	a x b ÷ 100
Primera (gruesa)	65	75	11,65	7,60
Segunda (redroja)	15	15	1,65	0,25
Tercera (redrojilla)	10	5	-8,35	-0,84
Cuarta (fina)	5	2	-18,35	-0,92
Quinta (cuchi)	3	2	-38,35	-1,15
Sexta (mullo)	2	1	-58,35	-1,16
T O T A L	100	100	Utilidad real de los mayoristas	3,80

\* Se utilizan como factores de ponderación los porcentajes obtenidos de la cosecha de una sementera de papa "chola" porque esta variedad es la que más se consume en la provincia de Pichincha.

CUADRO No. 11  
 INDICES DEL PRECIO AL CONSUMIDOR DURANTE JUNIO Y JULIO DE 1973

DESCRIPCION	PRECIOS	INDICE
Precio promedio pagado al productor	92,20	63,00
Costo de mercadeo de los mayoristas	16,15	11,00
Costo promedio de mercadeo de los minoristas y comisionistas	1,60	1,00
Costo de mercadeo de los detallistas	4,60	3,00
Pérdidas promedio de minoristas y comisionistas	6,60	5,00
Pérdidas de los detallistas	12,30	8,00
Utilidades de los mayoristas	3,80 *	3,00
Utilidades promedio de minoristas y comisionistas	5,80	4,00
Utilidades de los detallistas	2,30	2,00
P R E C I O A L C O N S U M I D O R	145,40	100,00

\* Cuadro No. 10

CUADRO No 12

SITUACION ECONOMICA DE LOS INTEGRANTES DEL SISTEMA DE MERCADEO DE LA PAPA EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA

INTEGRANTES	TIEMPO ENTRE COMPRA Y VENTA Días	PRECIO DE VENTA		INVERSION TOTAL		UTILIDAD NETA		VENTA DIARIA (qq)	INGRESO DEL INTERMEDIARIO \$/ día
		Sucres por quinta	Indice	Sucres por quinta	Indice	Sucres por quintal	Indice		
Detallistas	7	153,80	100	151,50	98,5	2,30	1,5	0,4	0,90
Comisionistas	7	138,30	100	132,80	96,0	5,50	4,0	12,0	66,00
Minoristas	5	135,00	100	129,00	95,6	6,00	4,4	65,0	390,00
Mayoristas	29	120,00	100	116,20	96,8	3,80	3,2	156,0	593,00
Transportadores	1	4,36	100	2,11	48,4	2,25	51,6	116,0	261,00

CUADRO No 13

COSTO DE PRODUCCION DE PAPA SIN COSECHAR, SEMI-TECNIFICADO

ITEMS	FRECUENCIA	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO/UNITARIO	COSTO
Preparación de terreno					
1 Arada	2	hora	2,5	60	300
2 Rastreo	4	hora	2,0	60	480
3 Surcado	1	yunta	1,0	60	60
Siembra					
1 Semilla	—	quintal	20,0	80	1.600
2 Fertilizante 10-30-10	—	quintal	30,0	370	4.810
3 Siembra y aplicación de fertilizante	1	jornal	10,0	30	300
Curaciones					
1 Malatión 57 <sup>o</sup> /o	—	galón	0,2	314	63
2 DDT 75 <sup>o</sup> /o	—	libra	21,0	14	294
3 Amazón	—	libra	18,0	32	396
4 Aplicación	4	jornal	5,0	30	600
Trabajos de Cultivo					
1 Desherbas	2	jornal	13,0	30	780
2 Aporques	2	jornal	20,0	30	600
Transporte materiales				Sub-Total	S. 10.383
				Administración 5 <sup>o</sup> /o	519
				Interés 12 <sup>o</sup> /o a 6 meses	623
				TOTAL	11.525
				Rendimiento (qq)	400
				Costo producción/qq	28,80

## B I B L I O G R A F I A S

1. ANDREW, C. O. Improving performance of the production distribution system for potatoes in Colombia. Departamento de Economía Agrícola, ICA. Boletín Departamental No. 4 Octubre, 1969.
2. AREVALO, F. Producción y Comercialización de la papa en el Ecuador. Tesis. Economía. Quito, Universidad Católica, Facultad de Economía, 1973.
3. BASANTES, C. Análisis de la Comercialización de Productos Agropecuarios en los Cantones Cayambe y Pedro Moncayo. Tesis. Ingeniería Agronómica. Quito, Universidad Central, Facultad de Ingeniería Agronómica y Medicina Veterinaria, 1972.
4. CONVERSE, P.; HUEGY, H.; MITCHEL, R. Elementos de Mercadotecnia. Primera edición española. México, Herrero Hermanos Sucesores. S. A., 1962.
5. CHOLVIS, F. Tratado de Organización, Costos y Balances, segunda edición argentina. Buenos Aires, Editorial Par tenón, 1965.
6. ECUADOR. JUNAPLA. Lineamientos Fundamentales del Plan Integral de Transformación y Desarrollo. Quito - Ecuador, 1972.
7. LORINEZ, L. El Mercado, el mercadeo y la estructuración de organismos de comercialización de productos agropecuarios. JUNAPLA, Quito-Ecuador, 1959.
8. MILLIKAN, M. HAPGOOD, D. No hay cosecha fácil. Traducida del Inglés por Martin Esteve. Primera edición en español. México, Unión Tipográfica Hispano-americana, 1969.
9. MOYER, R. La Comercialización en el Desarrollo Económico. I Curso Interamericano de Comercialización. Proyecto 216 PCT, OEA, CICOM, FGV.
10. SAMUELSON, P. Curso de Economía Moderna. Traducido del Inglés por José Luis Sampedro. 13a. edición. Madrid, Aguilar de Ediciones, 1965.
11. SHEPHERD, G. Productos agrícolas y ganaderos. Traducida del Inglés por Jesús Soto Olivares. 1a. edición Española. México, Editorial Continental, S. A., 1964.

PRODUCCION:  
DEPARTAMENTO DE COMUNICACION DEL INIAP — D-4 D-9  
Casilla 2600 Quito - Ecuador  
Enero 1975 . — SPI-010  
Publicación Miscelánea No. 24  
Editor: Lcda. Martha Grijalva  
Impresión: INIAP  
jmt.

“La información de esta publicación se puede reproducir siempre que se señale la fuente de origen y, en caso de reproducción total de la publicación, previa la autorización de la Dirección General del INIAP.