



Los cambios en las presentaciones y su efecto sobre los precios en los insumos agrícolas

En los distintos mercados, es habitual observar que los precios por kilo o litro de un producto se reducen en la medida que las unidades tienen un mayor tamaño. Un kilo de arroz empacado por separado es más costoso si lo comparamos con el precio por kilo en un empaque que contiene cinco o más kilos. Esta situación, se presenta en la mayoría de los productos, incluyendo alimentos, artículos de limpieza, así como todos los insumos utilizados en la producción agropecuaria.

Es una práctica que los analistas en mercadeo denominan descuentos por volumen; con ella, las empresas buscan asegurar que los compradores adquieren mayores cantidades del mismo producto. El objetivo es aumentar los volúmenes de venta, alcanzar una mayor presencia en el mercado, incrementar los volúmenes de producción y lograr la consiguiente reducción en los costos. Es una estrategia que complementa, el esfuerzo que realizan las empresas en ofrecer sus productos en los tamaños y presentaciones que más se acomodan al presupuesto, y el uso temporal que tienen los compradores; por esta razón, en las estanterías con frecuencia se observan varias presentaciones para el mismo producto.

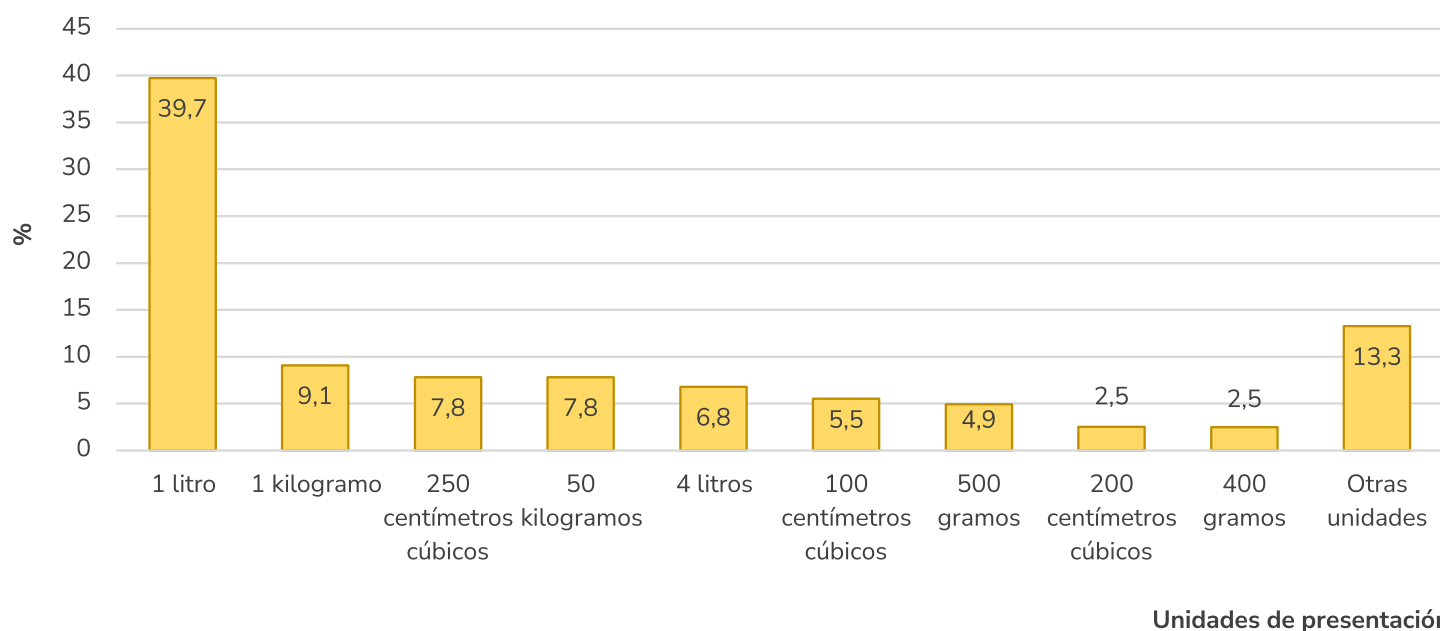
Como ya se mencionó, esta situación también está presente en el comercio de los insumos agropecuarios; por esta razón, con la información mensual que divulga el SIPSA (DANE), se

analiza la diversidad de presentaciones en los empaques y tamaños con que se ofrecen los fertilizantes y los plaguicidas en los puntos de venta de los almacenes monitoreados por este sistema. Además de identificar cuáles son las más utilizadas para el comercio de estos insumos, al final del análisis, se realiza una evaluación al cambio que ocurre en los precios de unos pocos productos de acuerdo a distintas presentaciones.

Para la totalidad del grupo de insumos considerados en este análisis, las presentaciones más frecuentes son las de menor tamaño; como son el litro, los 250 centímetros cúbicos y el kilogramo; a ellas se suma la de los bultos de 50 kilogramos. Sin embargo, al ponderar su participación por el tamaño de su contenido, esta última resulta ser la más relevante.

En el grupo denominado de otras unidades, representado en la siguiente gráfica y en las tablas resumen, se agruparon presentaciones de menor frecuencia. Entre ellas, se incluyen aquellas de pocos gramos (10, 15, 20, 120, 135 entre otras), la presentación de 5 kilogramos, pequeñas cantidades en centímetros cúbicos, así como formatos poco comunes en las estanterías: 20, 40 o 46 kilogramos y 200 litros. La gráfica siguiente muestra la distribución de las presentaciones más frecuentes en el comercio de fertilizantes, herbicidas, fungicidas e insecticidas.

Gráfica 4. Distribución porcentual de las unidades de presentación en los insumos agrícolas



Fuente: elaboración propia, con datos del DANE-SIPSA.



La tabla 4, presenta un balance detallado de esta situación en los cuatro grupos de productos. Allí se observan los cuatro grupos de productos analizados, seleccionados por su relevancia en la cobertura del índice de precios y del Siriiagro. Entre los principales aspectos a destacar, se encuentran los siguientes:

- En los fertilizantes, las presentaciones más comunes para los productos sólidos son el bulto de 50 kilogramos y las bolsas de un kilogramo. Para los fertilizantes líquidos, predominan las unidades de 1 litro y de 500 centímetros cúbicos. Al ponderar estos resultados por el tamaño del contenido, se evidencia que el bulto de 50 kilogramos presenta la mayor demanda.
- En los tres grupos de plaguicidas, dado que la mayoría de sus productos son líquidos, la presentación en unidades de un litro es la que predomina en los almacenes detallistas.

- En los herbicidas, el 53,4 % de los precios reportados corresponden a productos presentados en unidades de un litro, seguidos por aquellos en envases de cuatro litros.
- Según la información disponible, los fungicidas se comercializan principalmente en presentaciones líquidas de 1 litro, así como en envases de 100 y 250 centímetros cúbicos. También es frecuente encontrar productos sólidos en empaques de 1 kilogramo y en presentaciones de 400 y 500 gramos.
- Si bien la recolección que realiza el SIPSA y su posterior divulgación no es absolutamente exhaustiva para abarcar toda la gama de presentaciones, en sus reportes, están las que tienen mayor presencia en el canal detallista; anotando que existe un comercio para unidades de gran volumen, utilizadas para la entrega de los insumos a unidades empresariales, gremios o compradores institucionales que demandan grandes volúmenes de cada insumo.

Tabla 4. Distribución porcentual de las presentaciones más comunes para los cuatro principales grupos de productos

Presentación	Fertilizantes (%)	Fungicidas (%)	Herbicidas (%)	Insecticidas (%)
1 kilogramo	13,13	13,41	4,00	4,99
1 litro	33,72	28,71	53,37	46,01
100 centímetros cúbicos		8,61		11,53
20 litros			4,30	
200 centímetros cúbicos				5,77
200 gramos				2,55
250 centímetros cúbicos		7,55		18,74
4 litros			26,88	
400 gramos		7,61		
50 kilogramos	39,84			
500 centímetros cúbicos	1,89			
500 gramos		13,24	1,92	
900 gramos	5,03			
Otras unidades	6,39	20,88	9,53	10,42
Total general	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia, con datos del DANE-SIPSA.

El siguiente paso del análisis consistió en comparar el precio de un insumo adquirido en su presentación de un litro, con la alternativa de obtener el mismo volumen distribuido en cuatro envases de 250 centímetros cúbicos o como parte de un envase de 4 litros. Con la información disponible en el SIPSA, se realizó una estimación de esta relación con el fin de contar con un indicador que oriente las análíticas sobre el comportamiento temporal de los precios de los insumos, a realizarse por parte del equipo del Siriiagro.

En la siguiente tabla, se presentan las estimaciones de esta relación para un conjunto muy pequeño de productos.

Se muestra la relación con una presentación de referencia, en cuanto cambia el precio de un producto en sí, si se opta por adquirir la misma cantidad del insumo, pero en presentaciones alternativas. Por ejemplo, en la primera línea del cuadro se listan los resultados para el fertilizante denominado Formador 2000; en este caso, las variaciones porcentuales indican que, al comprar este insumo en la presentación de 4 litros, el precio por litro se reduce en un 13,9 %; alternativamente, si se opta por adquirir este litro en unidades de 500 centímetros cúbicos, el precio del litro aumenta en un 12 %.



Tabla 5. Comparación del precio por litro en algunos
insumos con compras en unidades alternativas

Nombre del producto	Presentación de referencia	Comparación 1	Precio relativo 1	Var 1 (%)	Comparación 2	Precio relativo 2	Var 2 (%)
Formador 2000	1 litro	4 litros	0,86	-13,89	500 centímetros cúbicos	1,12	12,01
Humus 15	1 litro	4 litros	0,91	-8,60	20 litros	0,94	-6,45
Amina 480 SL	1 litro	4 litros	0,79	-21,26	20 litros	0,58	-42,23
Calliquat	1 litro	4 litros	0,89	-11,38	20 litros	0,76	-23,72
Campero 304 SL	1 litro	4 litros	0,94	-5,76	20 litros	0,76	-24,01
Cerrero 200 SL	1 litro	4 litros	0,87	-12,61	20 litros	0,84	-15,55
Combatran XT	1 litro	10 litros	0,90	-9,59	4 litros	0,94	-5,90
Escorpión SL	1 litro	4 litros	0,95	-4,77	20 litros	0,68	-31,71
Galope Ec	1 litro	4 litros	0,94	-6,12	20 litros	0,85	-15,01
Glifosato 480 SL	1 litro	4 litros	0,91	-8,63	20 litros	0,84	-15,73
Glifosol SL	1 litro	4 litros	0,92	-7,83	20 litros	0,87	-12,99
Gramafin SL	1 litro	4 litros	0,92	-8,25	20 litros	0,80	-19,55
Invesamina 480 SL	1 litro	4 litros	0,91	-9,42	20 litros	0,78	-22,44
Invesamina 720/867 SL	1 litro	4 litros	0,87	-12,54	20 litros	0,78	-22,02
Panzer 480 SL	1 litro	4 litros	0,92	-7,58	20 litros	0,81	-19,14
Paraquat 200 SL	1 litro	4 litros	0,92	-8,05	5 litros	0,91	-9,08
Potreron 101	1 litro	4 litros	0,84	-15,81	20 litros	0,60	-40,22
Profiamina 720 SL	1 litro	4 litros	0,89	-11,46	20 litros	0,80	-20,18
Roundup Activo	1 litro	4 litros	0,93	-6,84	10 litros	0,88	-11,53
Tordon XT	1 litro	4 litros	0,94	-5,93	20 litros	0,80	-20,18
Touchdown IQ SL	1 litro	5 litros	0,92	-7,51	20 litros	0,84	-15,52
Tronador D	1 litro	4 litros	0,92	-7,86	20 litros	0,82	-18,40
Tronador SL	4 litros	20 litros	0,89	-11,03	1 litro	1,08	8,44
Troton SL	1 litro	4 litros	0,93	-7,20	20 litros	0,78	-22,00
Trópico SL	1 litro	4 litros	0,89	-10,57	20 litros	0,71	-29,28
Acarotal 1,8 Ec	1 litro	100 centímetros cúbicos	1,83	83,22	250 centímetros cúbicos	1,29	28,89
Athrin Brio GQA 100 Ec	1 litro	250 centímetros cúbicos	1,11	10,98	100 centímetros cúbicos	1,27	27,37
Awake 500 Ec	1 litro	250 centímetros cúbicos	1,55	54,70	100 centímetros cúbicos	1,55	54,75
Candongra 1,8 Ec	1 litro	250 centímetros cúbicos	1,56	55,58	100 centímetros cúbicos	2,12	112,12
Fentopen 500 Ec	1 litro	250 centímetros cúbicos	1,22	21,78	4 litros	0,97	-2,90
Fulminator 600 Ec	1 litro	250 centímetros cúbicos	1,43	43,18	100 centímetros cúbicos	1,98	97,75
Inveprid 350 Sc	1 litro	250 centímetros cúbicos	1,48	47,92	100 centímetros cúbicos	1,56	56,28
Invetrina 200 Ec	1 litro	250 centímetros cúbicos	1,75	74,91	4 litros	0,95	-4,69
Lorsban 4 Ec	1 litro	250 centímetros cúbicos	1,21	20,92	4 litros	0,96	-4,34
Target 247 Sc	1 litro	250 centímetros cúbicos	1,14	13,74	100 centímetros cúbicos	1,40	39,76
Voliam Flexi	1 litro	250 centímetros cúbicos	1,10	10,36	5 litros	0,97	-3,08

Fuente: elaboración propia, con datos del DANE-SIPSA.



El valor más extremo se encuentra en el caso del insecticida Acarotal 1,8 Ec; si se decide adquirir el litro de este insumo distribuido en 10 unidades de 100 centímetros cúbicos, el precio aumenta en un 83,2 %, mientras que si se decide hacer la compra de este litro en cuatro unidades de 250 centímetros cúbicos el precio se incrementa un 28,9 %.

En general, se observa que, si se fracciona la compra de un insumo en unidades cada vez más pequeñas, su precio aumenta de manera casi exponencial; es decir que las unidades de peso o contenido muy pequeño están orientadas a satisfacer la demanda de un consumidor que necesita solo pequeñas cantidades y que puede no estar plenamente sensibilizado sobre el impacto económico de comprar en pequeños volúmenes; es un consumidor que demanda los productos para su empleo en un jardín o en una huerta y, por ello, si bien percibe que si compra una unidad de mayor tamaño la obtiene a un menor precio unitario, no encuentra justificación a realizar esta inversión considerando sus requerimientos dentro del corto plazo. Estos casos de productos donde es tan elevado el efecto sobre el precio de adquirir pequeñas cantidades, pueden verse en otros insumos agropecuarios como, por ejemplo, las semillas. Una explicación que se da cuando se busca el incremento

en el precio en pequeñas unidades está en la necesidad de tener un empaque para cada unidad de producto, tal como lo establece la legislación, y un embalaje adicional protege un lote de unidades durante los cargues, descargues y el transporte.

Para Siiagro este resultado es importante porque es un llamado a prestarle atención a relacionar el precio con la unidad de presentación a la que corresponde. En este sistema, debe evitarse hacer comparaciones de los precios sin tener presente este atributo en los productos. Quinientos centímetros cúbicos es la mitad de un litro, pero su precio no respeta esta relación; su precio puede ser de un 60 % del que se observa para la unidad de referencia.

Es necesario anotar que, si se desea realizar este ejercicio y obtener este coeficiente con mejor calidad estadística, se requiere construir una muestra de almacenes en algunos municipios y, en ellos, levantar la información de los precios de un grupo de productos durante un periodo determinado. Con estas condiciones, se garantiza tener una mayor comparabilidad de los resultados, al tener relativamente controlados algunos factores que determinan la dinámica de los precios.



Responsables del boletín

Profesional especializada:
Liliana Cecilia Martínez

Equipo temático:
Karen Nathaly Ariza
Carlos Arturo Téllez

Diseño y diagramación:
Carlos Andrés Acero Rodríguez

Corrección de estilo:
Óscar Enrique Alfonso