



ANÁLISIS DE MERCADO DE LAS HORTALIZAS FRESCAS EN TALCA, CASO: TOMATE, SANDIA Y MELON.

Paulo Alejandro Gatica Balzer
Ingeniero Agrónomo

RESUMEN

El siguiente estudio tiene por objetivos determinar las principales funciones de comercialización y el tipo de competencia de mercado para la especies de Tomate, Sandía y Melón en el Mercado Regional de Talca. Para ese efecto se realizó una encuesta a productores el 26 de enero de 2003, sobre una muestra de 50 productores que corresponde al 37 % de población total.

De acuerdo a los resultados, se determinó que para las especies en estudio, el criterio de clasificación es por calibre; el tipo de embalaje para tomate es cajón tipo "torito" y para cucurbitáceas a granel; la selección de producto es por inspección directa; la fijación de precio es un 78 % por regateo; la forma de pago es al contado; el 90 % de los agricultores comercializa preferentemente en la macroferia; en un 62 % de casos la venta es sólo al por mayor; en un 82 % de casos las ventas dos veces por semana; el tiempo de venta varía desde uno a dos días dependiendo de la especie y un 86 de productores no sabe el destino de sus ventas.

Por otro lado, se obtuvo un mercado oligopólico, ya que altos porcentajes de venta se concentran en pocos productores.

ABSTRACT

This study aims at determining the main marketing functions and type of market competition that exists in the Mercado Regional de Talca ("Talca Regional Market") for three species: tomato, watermelon and melon. To this effect a survey was carried out on 50 merchants on January 26th, a sample that is equivalent to a 37% of the total population.

The results showed that all the species studied are classified according to caliber; melons and watermelons are sold bulk and tomatoes are sold packed in a wooden box of the type known as "torito"; product selection is by direct inspection; price fixation is, in 78% of the cases, by bargaining; payment is by cash. It was also determined that 90% of the producers sell their produce in the Mercado Regional, 62% of them sell only whole sale; in 82% of the cases sales occur twice a week and that the commodities are sold in one or two days, depending on the species. Finally, market structure is that of an oligopoly, as sales are concentrated in a few sellers.