

0
H. 41121

26159

C 18

II

SEGUNDO INFORME PARCIAL DEL "ESTUDIO SOBRE COMERCIALIZACION
INTERNA Y EXTERNA DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS VEGETALES

* * * *

J u l i o de 1981



LUIS JOSE CHIDO

0
H. 41121

C 18

II

4. COMERCIALIZACION

En este Punto se presentan las características del mercado nacional e internacional del poroto seco. Conviene desde un principio señalar que los volúmenes comercializados internacionalmente de poroto seco son reducidos en comparación con los de otros productos agrícolas, lo cual definen al mercado de este producto, de una manera muy especial.

4.1. Mercado Nacional

El mercado nacional de poroto seco está estructurado en cuanto a los elementos que lo componen como en lo que hace a su dinámica en función de la exportación.

De acuerdo a lo que se ha visto en los Puntos anteriores la producción de poroto seco en un cultivo relativamente nuevo en nuestro país y que se desarrolló y expandió de manera acelerada acompañando una demanda externa creciente y rentable para los productores. Siguiendo a este proceso aparecieron canales de comercialización que independientemente de otras consideraciones, que se irán señalando oportunamente, fueron capaces de colocar el total de la producción argentina en el exterior.

4.1.1. Circuitos comerciales. Participantes

Puede decirse que distintos aspectos del contexto productivo participan en la definición de un circuito comercial y en su evolución.

En el caso de la producción de poroto ésta se desarrolla históricamente en primer término en las Provincias del Noroeste y especialmente en Salta (en 1976/77 aporta más del 83% de la producción nacional).

Por otra parte en la Provincia de Salta se presenta en la campaña 1975/76 la siguiente situación:

"Una estimación de la distribución de las explotaciones según el tamaño de los cultivos ... (evidencia) que aproximadamente 24 empresas cultivan una superficie media de 1.035 has. cada una, en tanto que la mitad del total de empresas de la región (278) desarrolla cultivos de aproximadamente 50 has. cada una, y evidentemente queda un estrato medio, representado por algo de más de 200 empresas, cuyos cultivos son de alrededor de 250 has." (1).

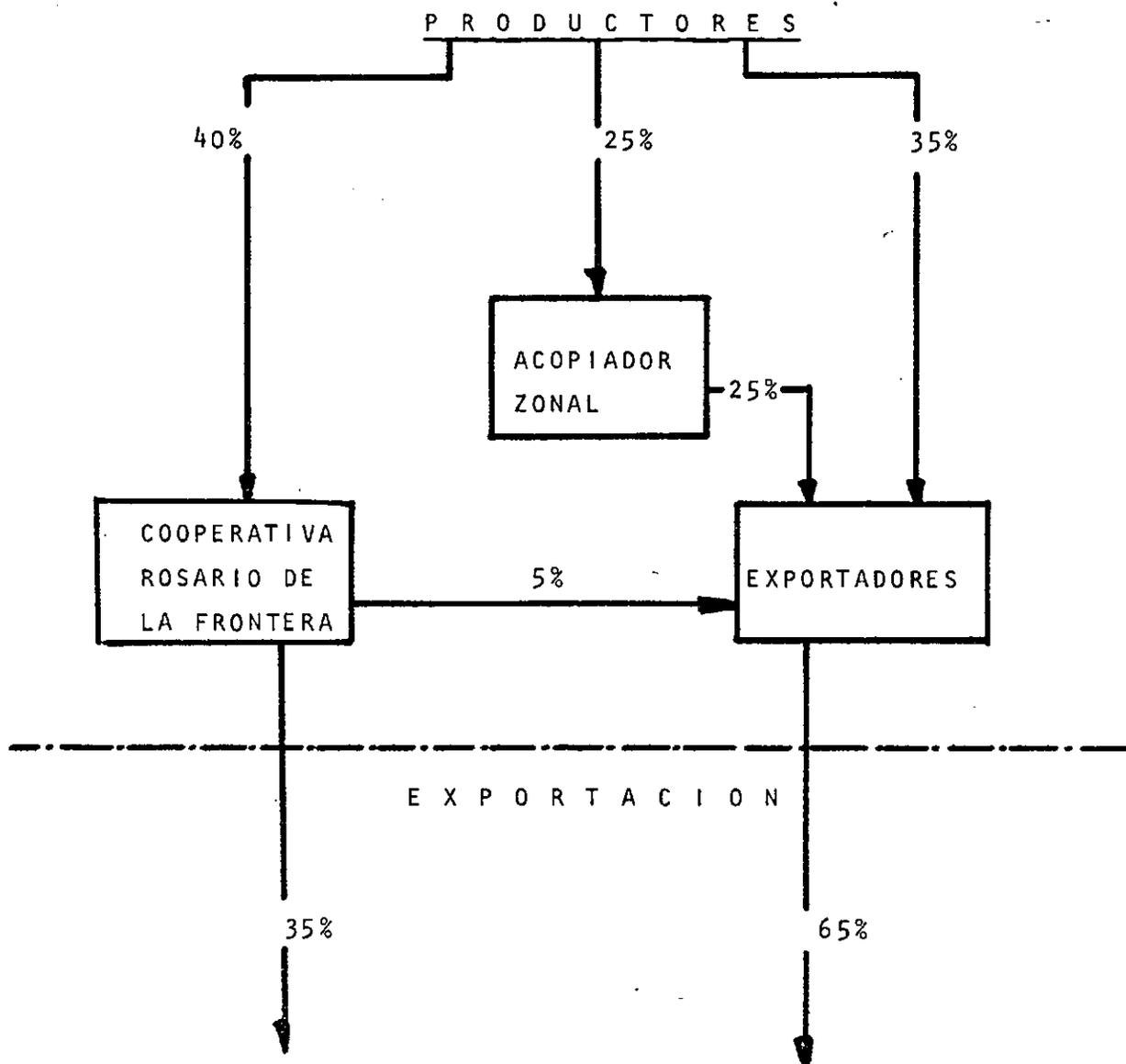
Es decir que se presenta una distribución polarizada en cuanto a las superficies en explotación. Por una parte un grupo reducido trabajaba extensiones mayores a las 1.000 hectáreas y el 50% manejaba 50 hectáreas.

Por otra parte un grupo importante está en las 250 hectáreas de producción.

El mismo informe describe el sistema comercial salteño del poroto y que se presenta en el Gráfico N° 1 de la página siguiente y que era el que operaba en 1975.

GRAFICO N° 1

CIRCUITO COMERCIAL DEL POROTO SECO 1975



La cooperativa de Rosario de la Frontera compraba el 40% de la producción provincial, fundamentalmente de los pequeños productores.

Los exportadores canalizaban el 35% de la producción que tenía su origen principalmente en los grandes productores. Estos de acuerdo a lo visto más arriba superaban el 25% de la producción de poroto de la Provincia.

Los acopiadores manejaban el 25% de la producción que tenía su origen, fundamentalmente en los productores medianos y que vendían a los exportadores.

O sea que en 1975 teníamos en Salta, la principal productoras de poroto, un esquema de comercialización con tres figuras comerciales:

- los exportadores, empresas dedicadas exclusivamente al acopio y exportación del producto y que por razones de escala se abastecían por una parte en los grandes productores y por otra en acopiadores zonales que estaban a cargo del servicio de formación de lotes de una escala interesante para el exportador,
- el acopiador zonal, que con movilidad y un depósito se hacía cargo de la producción del producto intermedio y tenía como demandante a los exportadores y

- la Cooperativa de Rosario de la Frontera que manejaba la producción de sus asociados principalmente pequeños productores.

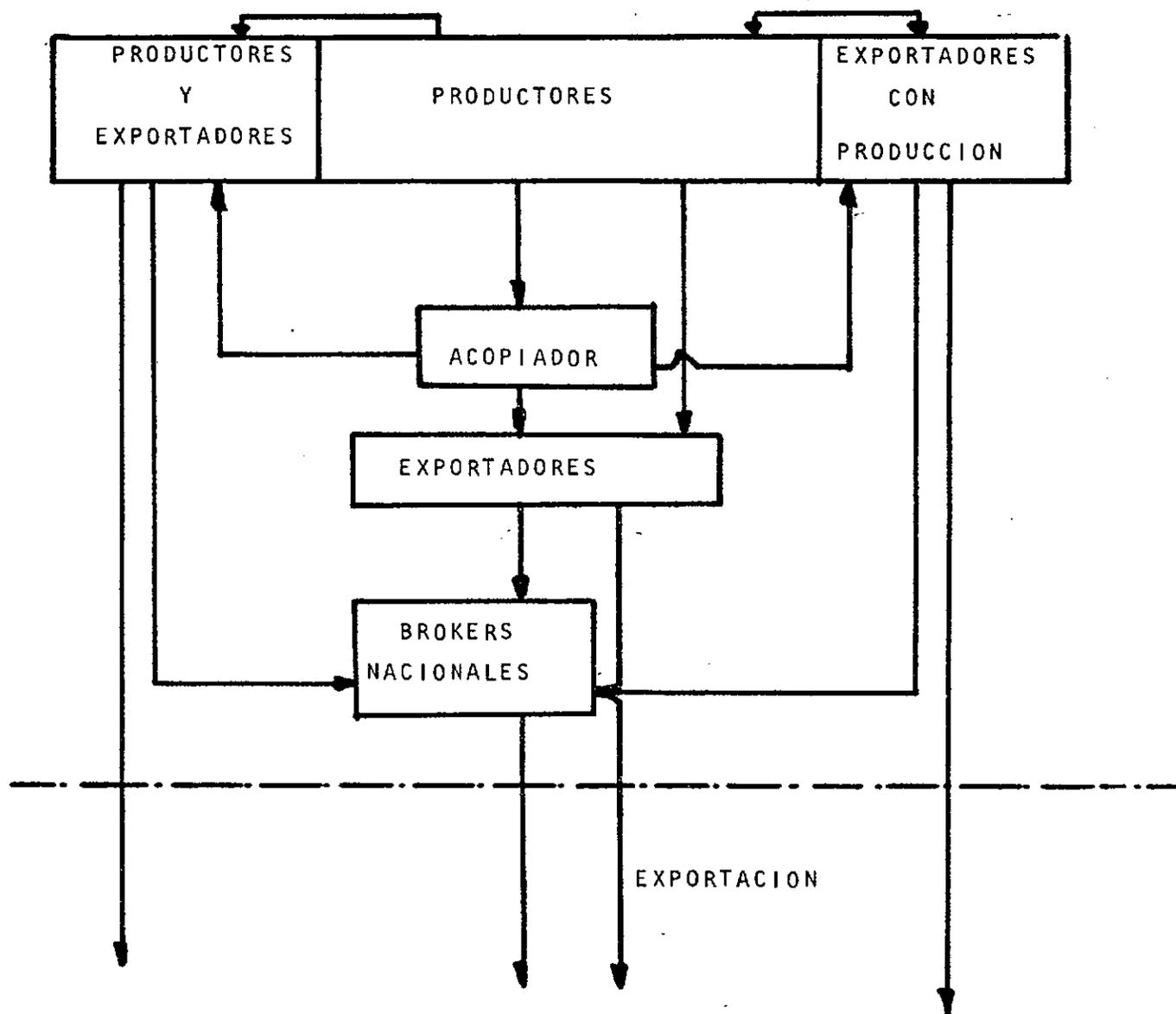
Según se observa en el Gráfico, la Cooperativa exportaba directamente el 35% de la producción provincial y un 5% lo transfería a los exportadores los cuales manejaban la venta externa del 65% de la producción.

Con la ampliación del cultivo y la extensión del cultivo a otras Provincias, el sistema comercial se complejizó. No fue ajeno a esta evolución, la alta rentabilidad del negocio de exportación del poroto y los interesantes retornos que brindaba el cultivo frente a otras alternativas de las Provincias del NOA.

El Gráfico N° 2 muestra el circuito actual de comercialización de poroto para exportación.

Los exportadores manejan el 100% de la producción al retirarse la Cooperativa de Rosario de la Frontera del mercado. Esta en 1980 comercializó solo 4.000 toneladas y las posibilidades de actuación en la presente campaña está condicionada al apoyo financiero por parte de la Provincia de Salta que hasta el momento no se ha efectivizado.

Los exportadores siguen canalizando el poroto de

GRAFICO N°2CIRCUITO COMERCIAL DEL POROTO SECO - 1981

los grandes productores -con nuevas particularidades que veremos en el Punto siguiente- y han agregado el de los pequeños y medianos productores. Los acopiadores han ampliado su participación, sustituyendo en parte a la Cooperativa, pues como veremos más adelante, un número importante de productores están cumpliendo funciones comerciales. Ha aparecido una figura nueva en el sistema de comercialización, el comisionista (broker) que participa de una manera importante en la exportación, alrededor del 30% de las exportaciones totales del país.

4.1.2. Entidades Comerciales. Funciones

Algunos productores importante están operando de manera significativa como exportadores. Por lo menos se ha registrado el caso de tres grandes productores que están comercializando en el exterior sus producciones y paralelamente operan como acopiadores y exportadores de poroto que obtienen en el área del NOA. Es decir, se ha dado una integración de funciones a partir de la producción y respaldada en los volúmenes de poroto propio.

Por otra parte hay empresas exportadores que han entrado en la producción de poroto y que actúan también como acopiadores y exportadores. Las funciones

de estas empresas son entonces, no sólo comerciales, en el comercio interior y exterior, sino también de producción.

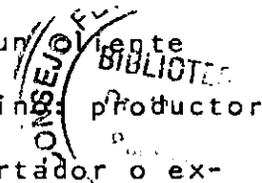
Las motivaciones de esta ampliación de actividades en el caso del productor, tiene su razón principal en un deseo de maximizar su beneficio entrando en el negocio del exportador.

El negocio del exportador no es un negocio de intermediación, sino de especulación con toma de riesgo con respecto a evolución futura del precio. La posibilidad de maximizar sus beneficios ha tentado a los productores a entrar en este negocio especulativo respaldados en su propia producción en un buen conocimiento de la marcha de los cultivos del área del NOA.

En el caso del exportador, su entrada en la producción le permite bajar su riesgo en las operaciones de venta a futuro en particular cuando los resultados de la cosecha nacional todavía son inciertas.

El exportador puro ha perdido como cliente a los productores que realizan sus propias exportaciones y trabaja con la producción que obtiene de los grandes productores y de los acopiadores zonales.

El comisionista o broker -hay tres principales en nuestro país- trabajan a partir de una comisión del 2% por el servicio de conectar a un cliente del extranjero con un vendedor argentino: productor puro, exportador puro, productor-exportador o ex-



portador-productor. Se estima que los brokers canalizan un 30% de las exportaciones argentinas de poroto.

A estas entidades comerciales participantes pueden agregarse ciertas modalidades que tienen carácter informal y no permanente. Por una parte lo que se denomina "pool de productores" que se integra para realizar una exportación con sus propias producciones, por otra parte la de un gran productor que establece un contrato con un exportador para que se haga cargo de toda la operación de exportación -el productor tiene su cliente extranjero- por un valor por tonelada que en este momento está en el orden de diez dólares.

Todo lo dicho evidencia una diversidad de entidades comerciales con muy distintas funciones y a la vez conectadas entre sí en operaciones de compra y venta.

Además de las funciones específicas señaladas para cada entidad comercial, existen otras que son generales a todos los participantes:

- financiación: todo aquel elemento comercial que maneja producción de otros y que la toma para su venta en el exterior debe disponer de capital para la financiación de las compras y

en muchos casos para adelanto a los productores para asegurarse la mercadería. Esto limita de manera importante la entrada en esta actividad y por otra parte se convierte en un gran poder de negociación que optimiza su posición como comprador;

- Clasificación: el poroto puede ser entregado por el productor en forma "natural" o "clasificado". En las Provincias productoras de poroto existe capacidad en exceso de clasificación propiedad de los grandes productores, acopiadores y exportadores. De tal manera que el servicio de clasificación puede ser contratado sin restricciones y no constituye un elemento de poder por parte de quienes disponen las plantas.

4.1.3. Políticas Comerciales

La cosecha de poroto en nuestro país comienza en los meses de mayo y de junio. Comienza en éstos meses el ciclo anual de oferta de poroto y la evolución del mismo es función de distintas situaciones:

- capacidad financiera del productor para retener la producción,

- nivel y evolución de los precios y
- compra por parte de acopiadores y exportadores.

Es decir, por una parte la capacidad de pago de sus obligaciones del productor determina el momento en que realiza su producción. Por otra parte con altos precios de compra en el mercado o con expectativas de suba puede limitar o regular sus ventas. Finalmente la entrada o no de los compradores al mercado buscando poroto, determina la posibilidad de colocación del producto.

El Cuadro N° 15 nos da la distribución mensual de la oferta de poroto que podemos tomar como normal. Se adviertan dos picos de oferta: uno en junio y julio, el otro en noviembre y diciembre.

La oferta de junio y julio, inmediatamente después de la cosecha, la integran los pequeños y medianos productores de manera principal comprometidos financieramente y que deben realizar el poroto para pagar sus créditos.

La oferta de noviembre y diciembre la constituyen principalmente aquellos productores con posibilidades de esperar una evolución positiva de los precios y, en general, con grandes volúmenes de producción.

Indudablemente este modelo de distribución anual de la oferta está condicionado por la situación de los

CUADRO 15

DISTRIBUCION MENSUAL DE LA OFERTA(*) DE
 POROTO SECO. DEPARTAMENTO DE ROSARIO DE
 LA FRONTERA, METAN, LA CANDELARIA Y ANTA
 (PROVINCIA DE SALTA). ESTIMACIONES AÑO
 1975.

Meses	Oferta en Porcentaje de la producción		Meses	Oferta en Porcentajes de la Producción	
	% Relativo	% Acumulado		% Relativo	% Acumulado
Mayo	4	4	Octubre	4	65
Junio	23	27	Noviembre	11	76
Julio	22	49	Diciembre	15	91
Agosto	7	56	Enero	7	98
Setiembre	5	61	Febrero	2	100

(*) A nivel de primera venta o entrega.

Fuente: Estimaciones del Departamento de Economía de la EERA
 Salta.

precios que pueden modificar sustancialmente la distribución presentada.

En el Cuadro N° 16 se dan las cifras de exportación desde enero de 1979 hasta octubre de 1980 y que señalan también una clara estacionalidad.

CUADRO 16

EXPORTACION DE POROTO-ARGENTINA DE ENERO 1979
A OCTUBRE DE 1980-EN TN.

	1979	1980
Enero	11.951	19.859
Febrero	5.895	10.975
Marzo	2.075	4.676
Abril	5.729	4.394
Mayo	919	2.430
Junio	2.702	2.660
Julio	21.917	23.822
Agosto	17.922	18.961
Setiembre	46.703	17.309
Octubre	15.087	18.403
Noviembre	32.323	
Diciembre	13.131	

FUENTE INDEC

CUADRO 17

DISTRIBUCION DE LAS EXPORTACIONES DE POROTO
ARGENTINA TEMPORADA 1979-1980

Mes	Toneladas	%	% Acumulado
Junio	2.702	1.4	1.4
Julio	21.917	11.4	12.8
Agosto	17.922	9.3	22.1
Setiembre	46.703	24.3	46.4
Octubre	15.087	7.9	54.3
Noviembre	32.323	16.8	71.1
Diciembre	13.131	6.8	77.9
Enero	19.859	10.3	88.2
Febrero	10.975	5.7	93.9
Marzo	4.676	2.4	96.3
Abril	4.394	2.3	98.6
Mayo	2.480	1.4	100.0
TOTAL		100.0	

FUENTE:Elaborado con cifras de INDEC

Como ya se ha dicho más arriba por una parte el precio internacional del poroto determina los niveles internos que se pagarán al productor. También los resultados de cosechas competitivas con la Argentina, definen la evolución de la demanda y los precios.

Mayo es el mes de menor exportación e inmediatamente después de la cosecha comienzan a crecer los embarques. Agosto y septiembre son meses de volúmenes de importancia y para fin de año se advierte otro pico importante. Corresponde señalar que la evolución de los embarques está relacionado con la evolución de los precios y con los resultados de la cosecha.

La última temporada, con una pérdida importante de cosecha en nuestro país, su participación en el mercado internacional bajó y se reflejan en las cifras del Cuadro 16 donde advertimos que hasta octubre, fecha última disponible en el INDEC sobre exportaciones de 1980, la sumatoria de los embarques es menor que la del año anterior. Se han elaborado en el Cuadro 17 la distribución de las exportaciones argentinas para una temporada, la última. Se ha tomado desde junio de 1979, cuando comienza la exportación, hasta mayo de 1980 cuando los volúmenes embarcados son mínimos.

Se advierte en el Cuadro que en el mes de octubre ha sido embarcada más de la mitad de la cosecha y que para fin de año, se llega al 80%. Enero aparece como el último mes de cierta importancia con un 10% del total exportado y marzo, abril y mayo no son significativos.

Esta evolución de los embarques nos indica de alguna manera la política de compra del poroto en el mercado interno y su evolución: prácticamente antes del mes de octubre está comprometida la venta de la totalidad de la cosecha.

Esto hace que en un mercado especulativo como es el del poroto, una práctica comercial que lo define de manera importante es la de la toma de riesgo en las ventas a futuro.

Hasta el mes de mayo, la primera parte del año es la de mayor riesgo para las operaciones a futuro, porque no hay información sobre los resultados de cosechas en países competitivos o productores-consumidores. En el caso del poroto negro, Chile es un país que compete con nosotros en la oferta internacional y Brasil es un gran consumidor con producción propia. Recién en el mes de junio, ya conocida la situación de producción a las reales condiciones de la oferta y demanda internacional. Según información recogida entre exportadores, sus ventas se realizan de acuerdo al siguiente calendario:

Enero/ Febrero	Marzo/ Abril	Mayo/	Junio/Julio/Ag.	Set.
10%	10%	10%	60%	10%

Las ventas del período enero-mayo son ventas a futuro, con mayor riesgo en los primeros meses, y que el exportador toma especulando con valores futuros superiores que surgen en parte de la información que tiene del mercado internacional, de la producción nacional y de su experiencia en este tipo de comercio. En esta época el exportador trata de cubrirse comprando en zona de producción por debajo de sus precios futuros y en el

caso de tener producción propia, ésta le permite en cierta medida minimizar su riesgo.

A estas prácticas comerciales son a las que han entrado los grandes productores que están operando como exportadores.

Dentro de estas prácticas comerciales, los acopiadores son por fin, mandantes de los exportadores y los brokers o comisionistas actúan como intermediarios sin asumir riesgos, ni constituir stocks.

4.1.4. Estructura y formación de precios

El precio internacional del poroto determina el precio interno del producto.

Distintas situaciones hacen a la formación internacional de los precios:

- a) El mercado total de poroto que se comercializa internacionalmente es reducido en relación a otros granos y productos agrícolas,
- b) Hay que distinguir distintos mercados del poroto teniendo en cuenta las distintas variedades y calidades que definen a vendedores y compradores,
- c) la posición de los países consumidores en cuanto a su relación consumo-producción y a la integración del poroto dentro de la dieta (como producto fundamental: México, Brasil, etc. o como producto que integra una demanda general: caso de Europa).
- d) los resultados de las cosechas de los países productores y exportadores y

- e) las posiciones que han tomado los distintos operadores con respecto a ventas de futuro.

Como una característica importante del mercado del poroto es la escasa información que existe sobre producciones y precios y la falta de transparencia del mercado. Con respecto a este último punto debe señalarse que no existe una plaza donde se haga el precio de manera sistemática y permanente ni tampoco hay un mercado de futuro institucionalizado.

A fin de aclarar este punto es conveniente presentar la organización de la demanda en el exterior. Por una parte están los brokers o comisionistas extranjeros los que canalizan sus requerimientos de compra de sus clientes a los brokers y exportadores locales. Estas demandas las realizan por télex y cobran un 2 % por su participación en el negocio el cual es pagado por su cliente en el extranjero. Por otra parte están los importadores los cuales no trabajan con pedido en firme sino que hacen compras por sí para luego colocar en sus clientes habituales. El importador de poroto habitualmente integra este producto con las legumbres, línea en la que tiene cierta especialización, compra tanto al broker local como a los exportadores. Como último comprador desde exterior está el consumidor industrial que también aparece en el mercado argentino como comprador.

En el caso del poroto negro aparece otro comprador, los organismos oficiales del comercio de los países consumi

dores. En el caso de México, es Conasupo; en el caso de Cuba, Alimport, órgano estatal de importación de alimentos; en Brasil, las importaciones las realizan dos organismos del Estado y dos importadores privados que tienen la exclusividad en la negociación; en Guatemala las importaciones la efectúa INDECA, Instituto de Comercialización Agropecuario. Organismos similares canalizan las importaciones de los otros países de Centroamérica. En todos estos casos las importaciones son resultado de una decisión de los órganos superiores de Gobierno y las instituciones son las que están a cargo de la compra e importación.

Este punto tiene especial interés pues los volúmenes de compra son importantes y afectan las condiciones del mercado. Para tener una dimensión de estas compras se dan los volúmenes comprados en poroto negro en esta temporada: Guatemala compró 4.000 toneladas, Venezuela - 18.000 toneladas, México compró más de 20.000 toneladas en Estados Unidos.

En el caso del poroto blanco las operaciones son muy fraccionadas y no son raras compras de menos 100 toneladas.

En cuanto a la distribución de las compras por tipo de comprador extranjero en poroto blanco se ha recogido en la plaza la siguiente distribución, que son valores estimados:

- los brokers extranjeros son los grandes compradores de la producción argentina del poroto blanco canalizando hasta el 90% de las exportaciones de las cuales un 30% las realizan a los brokers locales y el 60% restante a los exportadores puros, a los exportadores-productores y a los productores exportadores;
- los importadores extranjeros realizan compras del orden del 8% del total de exportaciones y
- los consumidores sólo el 2% de las exportaciones.

A la formación de los precios no son ajenas las prácticas seguidas por los compradores y que se entiende deben ser señaladas a partir de casos registrados en la presente temporada en la compra del poroto negro.

Venezuela hace un mes salió a comprar 10.000 toneladas de poroto negro en el mercado argentino. Para llevar a cabo esta operación de compra llegaron al país tres compradores venezolanos que, de manera simultánea, realizaron contacto telefónico con brokers y exportadores locales cerrando la operación rápidamente. El objeto era no superponer el pedido, ni denunciar la compra de un volumen tan importante que hubiera provocado un aumento automático de precios.

Otro caso a señalar es el de Brasil. Ante la incertidumbre sobre el resultado de la segunda cosecha brasileña la oferta de poroto negro se retrajo y los precios se mantuvieron altos esperándose la decisión del Gobierno brasileño de importar. Aun en este momento -ju

lio- no hay conocimiento real de cual será la última de cisión y el mercado se mantiene en alza pues la entrada de Brasil podría llevar el total existente aún sin comprometer.

Esta cautela en la compra es una práctica común y permanente que siguen tanto los compradores extranjeros como los vendedores locales y los exportadores y brokers en sus' compras. Se ha podido detectar que hay un contacto permanente y continuo entre todos los operadores y el cual se hace de manera exclusiva en Buenos Aires. Se da y recibe información de manera permanente y la falta de veracidad es aceptada como una regla del juego por todas las partes. Como contraparte el cierre de una opera ción de forma telefónica dentro del país y por télex a nivel internacional se considera definitiva e irrevocable. Faltar a este compromiso significa para un operador comprometer su futuro de manera irrevocable.

En lo que hace a la estructura del precio del poroto de bemos recordar que, como en todo producto agropecuario, a corto plazo no hay relación entre el costo de producción y el precio pagado al productor. Es decir, el precio surge de las condiciones del mercado y el valor de producción no es determinante en el establecimiento del mismo.

A mediano plazo, el productor, de acuerdo a los retornos que ha recibido de un determinado cultivo aumentará, mantendrá o disminuirá su nivel de producción afec-

tando entonces la oferta y por consecuencia los precios. Como ya hemos visto el precio internacional define por una parte el precio interno del poroto. El comprador por otra parte trata de maximizar su beneficio pagando el mínimo al productor. Este sería el esquema básico - que define el valor que recibe el productor.

Un dato principal para establecer el precio de compra por parte del exportador es la estructura del gasto que significará llevar una tonelada desde la zona de producción hasta el puerto de descarga donde se realiza la venta. En el Cuadro 18 se da la composición de los gastos correspondientes a una tonelada de poroto tipo alubia vendida en Amberes a un valor de 600 dólares la tonelada en el mes de junio de 1980 con origen en una zona próxima a Rosario de la Frontera. A continuación se da una explicación general de los items que componen los gastos. Corresponde señalar que el cambio tomado - fue de \$ 1.850 por dólar.

- Precio C and F Amberes

es el precio efectivamente pagado por el comprador y que incluye los costos de flete hasta el puerto de Amberes.

- Gastos Externos

lo constituyen los gastos a pagar en el exterior y que se pagan en dólares:

1) Comisión

se ha tomado en este caso una compra realizada por

C U A D R O 1 8ESTRUCTURA DE LOS COSTOS Y GASTOS PARA LA EXPORTACION DE
UNA TONELADA DE POROTO ALUBIA - JUNIO DE 1980.

	<u>U\$S</u>	<u>%</u>
<u>Precio C and F Amberes</u>	<u>600,00</u>	<u>100,00</u>
<u>Gastos Externos</u>	<u>96,43</u>	<u>16,1</u>
Comisión (2% sobre valor C and F)	12,00	
Flete Buenos Aires-Amberes	82,33	
Control en destino	2,10	
<u>Precio FOB</u>	<u>503,57</u>	
<u>Gravámenes, gastos portuarios y bancarios</u>	<u>45,11</u>	<u>7,5</u>
INTA (1% sobre precio FOB)	5,04	
Estadística (2% sobre FOB)	10,07	
Transferencia divisas (0,6 sobre C and F)	3,60	
Consejo Marina Mercante (2% sobre flete)	1,65	
Administración de Puertos	2,92	
Despacho	5,04	
Tierra (estibaje)	10,61	
Control	3,80	
Gastos bancarios (0,5% sobre C and F)	3,00	
<u>Precio FAS</u>	<u>458,46</u>	
<u>Gastos acondicionamiento, transporte y comisión</u>	<u>213,08</u>	<u>35,5</u>
Depósito en Puerto	2,65	
Flete (Depósito a Puerto)	4,24	
Flete R.de la Frontera-Buenos Aires	71,75	
Fumigación	2,12	
Balsa nueva	17,58	
Procesado	38,52	
Descarte y merma	24,46	
Flete de Chacra en R.de la Frontera	5,31	
Comisión	20,00	
Costo financiero	26,45	
<u>Precio de Venta</u>	<u>245,38</u>	
<u>Impuestos</u>	<u>13,37</u>	<u>2,3</u>
<u>Ingreso del Productor</u>	<u>232,01</u>	<u>38,6</u>

un broker extranjero que cobra el 2% sobre el valor C and F del poroto exportado.

2) Flete

es el valor del flete marítimo de Buenos Aires a Amberes.

3) Control en destino

corresponde al control a la llegada del producto en cuanto a la calidad y el peso de la exportación.

- Precio FOB

es el precio del poroto puesto sobre el barco en el puerto de Buenos Aires y que surge de restar al precio C and F los gastos externos.

- Gravámenes y Gastos Portuarios y Bancarios

está constituido por toda aquella erogación que debe realizarse para llevar a cabo la exportación. Incluye impuestos y tasas, el costo de la transferencia de las divisas, el costo del despacho, el estibaje, el control que se realiza al producto y los gastos bancarios. Como se observa gran parte de estos gastos son porcentuales sobre el valor FOB o CIF de la exportación.

- Precio FAS

Es el precio de una tonelada de poroto al costado del vapor y que surge de restar al valor FOB todos los gravámenes y gastos portuarios y bancarios.

- Gastos de Acondicionamiento, Transporte y Comisión

Son todos los desembolsos necesarios de realizar para

llevar una tonelada de poroto desde la zona de producción hasta el costado del vapor. Lo constituyen distintos ítems algunos explicativos por sí mismos y - otros que se detallan a continuación:

fumigación: es un proceso obligatorio internacionalmente para asegurar que el poroto llega libre de gorgojo,

bolsa nueva: el envío debe ser realizado en bolsa nueva de yute o de polipropileno,

procesado: es la etapa que se realiza para retirar - elementos extraños, eliminar granos manchados, etc.,

repasso: es la tarea manual que completa el maquinao,

descarte y merma menos recupero: es una estimación porcentual de las pérdidas por procesado y por siguientes movimientos,

costo financiero: es el costo de financiación de toda la operación comercial.

- Precio de Venta

Surge de restar al precio FAS todos los Gastos de Acondicionamiento, Transporte y Comisión.

- Impuestos

Son los que debe pagar el productor y que son del 5,45% sobre el precio de venta aproximadamente.

- Ingreso del Productor

Es lo que recibe el productor al deducir los impuestos al precio de venta.

El análisis del Cuadro 18 permite distintas consideraciones:

- 1) En junio de 1980 el productor recibía del comprador, asumiendo que éste frente a un precio final de 600 dólares por tonelada recibiera un sobreprecio de 20 dólares, 232,01 dólares, es decir el 38,6% del precio final del producto.
- 2) Los gastos desde la chacra del productor hasta el costado del vapor significaban el 35,5% del precio final de 600 dólares. Los impuestos, gastos portuarios y bancarios eran del 7,5% y los gastos externos el 16,1%.
- 3) Desde la política de compra de un exportador que estaba en condiciones de recibir 600 dólares por tonelada por su exportación, el total de gastos que tenía desde la chacra hasta Amberes era de

Gastos externos	U\$S	96,43	
Gravámenes, etc.	U\$S	45,11	
Acondicionamiento, transporte	U\$S	193,08	(no se toman los U\$S 20 de comisión)
<u>Total</u>	U\$S	<u>334,62</u>	

O sea que su precio de compra al productor está por debajo de $600,00 - 334,62 = 265,38$ dólares por tonelada y maximizará su beneficio en la medida que obtenga producto por debajo de este precio tope.

En la presente temporada ha variado totalmente la estructura de precios, gastos y costos. Por una parte el dólar

ha aumentado apreciablemente su valor y por otra parte los valores de gran parte de los ítems están sufriendo un reacomodamiento permanente. No debe dejarse de lado la importante participación de los costos financieros que están en este momento en una situación no muy estable.

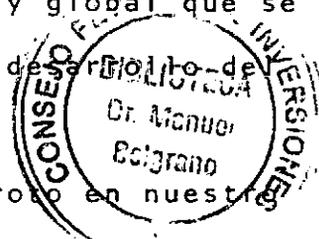
Por todo ello es muy difícil establecer en este momento una estructura de gastos que tenga una cierta validez.

4.1.5. Aspectos de la acción gubernamental

No se han encontrado antecedentes que hayan promovido el cultivo del poroto de manera directa. Sí fue una promoción indirecta al cultivo los créditos para desmontes de terrenos que se destinaban al poroto entre otros habituales en su zona de producción.

En lo que hace a la parte agrícola, las estaciones del INTA y en particular la estación de Metán han promovido el cultivo del poroto de manera muy importante participando activamente. El Programa para el mejoramiento de la producción y comercialización de las legumbres secas en el noroeste argentino elaborado en febrero de este año con la participación principal del INTA es una evidente demostración de lo dicho. El Programa enfoca la problemática del cultivo, procesamiento y comercialización del poroto de una forma integrada y global que se entiende será un aporte para el futuro desarrollo del cultivo en nuestro país.

No hay una tipificación oficial del poroto en nuestro



país. Distintos sectores relacionados con el poroto han trabajado en los últimos meses en la elaboración de reglamentaciones y de una tipificación ambas con miras a la exportación.

4.1.6. Aspectos de la acción privada

Dos agrupaciones se han ocupado de distintos aspectos del poroto seco: la Cooperativa de Rosario de la Frontera y la Cámara de Legumbres de la República Argentina. La Cooperativa agrupa a pequeños y medianos productores de la zona salteña de Rosario de la Frontera y cumplió durante un período funciones de comercialización. Desde el acopio hasta la exportación desarrolló durante varias temporadas la Cooperativa en instalaciones propias y personal especializado.

La situación financiera actual de la Cooperativa es muy difícil con deudas bancarias -en particular con el Banco Provincial de Salta- que comprometen su futuro seriamente. El Gobierno Provincial ha instrumentado distintas medidas, algunas muy resistidas, para apoyar a la Cooperativa, pero hasta el momento no se ve una solución definitiva y la organización no ha realizado operaciones de compra y venta.

La Cámara de Legumbres agrupa a los grandes productores, acopiadores y exportadores de poroto. Tiene su sede en Buenos Aires y opera como órgano representativo del sector con una actividad permanente frente a los Organismos del Estado. Ultimamente ha participado en la prepa-

ración de una tipificación del poroto con funcionarios del Ministerio de Agricultura. La Cámara no tiene actividad comercial aunque es un foro de encuentro de los exportadores para el intercambio de sus experiencias y actividades.

Distintas Comisiones están a cargo de los diferentes intereses del sector representado y un Boletín mensual difunde información.

4.1.7. Normas de exportación, aduanera e impositivas

Las normas de exportación que definen la calidad del producto son las siguientes:

- 1) Porcentaje de materias extrañas,
- 2) Porcentaje de granos de otras variedades,
- 3) Porcentaje de granos partidos,
- 4) Máximo de porcentaje de humedad y

en algunos casos se especifica el tiempo máximo de cocción del poroto.

Por supuesto la mejor calidad es aquella que da los menores porcentajes para los puntos 1), 2) y 3) que se especifican como "menor del 1%".

En el caso del poroto blanco otra especificación del producto que interviene como norma de exportación es la cantidad de granos por cada 100 gramos utilizándose habitualmente tres niveles:

- 1) de 170 a 190 granos por 100 gramos
- 2) de 190 a 220 granos por 100 gramos y
- 3) más de 220 granos por 100 gramos.

Hay una correlación de la pureza varietal (bajo porcentaje de granos de otras variedades) y el gramaje. A mayor gramaje es mejor la pureza varietal de la partida. En el caso de la alubia la correlación entre los dos valores es la que se da a continuación:

<u>GRAMAJE</u>	<u>PUREZA VARIETAL</u>
170 a 190	99 % alubia + 1 % otros blancos
190 a 220	97 % " + 3 % " "
+ de 220	95 % " + 5 % " "

Las normas detalladas constituyen las normas aceptadas internacionalmente y que se incluyen en los contratos internacionales de compra-venta. Por consecuencia, el mercado interno argentino acepta las mismas normas impuestas por el destino del producto.

No hay normas aduaneras específicas con respecto al poroto fuera de las normales. La Aduana sí realiza un control por muestreo de las exportaciones por una parte para evitar la subfacturación del producto y por otra como consecuencia que el poroto tiene un reembolso que en la actualidad es del 7%.

No hay un tratamiento impositivo especial para el poroto en ninguno de los niveles de producción y comercialización.

4.1.8. Costos y márgenes de exportación

De acuerdo a lo visto en el Punto 4.1.4 y en el Cuadro 18 los costos directos de exportación en junio de 1980 fueron de 45,11 dólares por tonelada que significaban

el 7,5% del precio C and F Amberes en ese momento.
En cuanto a los márgenes resultado de una exportación como se ha visto en todo el desarrollo del Punto 4.1. son resultado de la diferencia entre la operación de compra al productor y de venta en el exterior y que no puede darse un margen ni fijo, ni normal por las especiales condiciones especulativas de la comercialización del poroto.

RESPUESTA A LAS RECOMENDACIONES AL PRIMER INFORME

De la Provincia.

- 1) Fue tomada equivocadamente la cifra correspondiente a la producción en lugar de Superficie Cultivada, los valores son los que siguen:

<u>Departamento</u>	<u>Sup. Cultivada (Has.)</u>
Burruyacu	12.098
Otros (4 Dtos.)	<u>9.902</u>
<u>Total</u>	<u>22.000</u>

Fuente : SEAG.

- 2) Los valores del Cuadro 3 corresponden a primeras estimaciones del Ministerio de Agricultura y Ganadería para 1979/80 lo cual no fue consignado, como correspondía en el Cuadro 3.

De acuerdo a las últimas cifras disponibles en el MAG la producción de la Provincia fue de 6.000 toneladas para una superficie cosechada de 8.000 hectáreas.

- 3) Como en el caso de Tucumán se tomó la cifra de producción en lugar de la de superficie cultivada. Los valores son los que siguen:

<u>Departamento</u>	<u>Sup. Cultivada (Has.)</u>
Jimenez	11.673
Pellegrini	25.579
La Banda	2.250
Otros (5 Dtos.)	<u>1.398</u>
<u>Total</u>	<u>40.900</u>

Fuente : SEAG.

//..

- 4) En el informe final se corregirá el folio Nro.10.
- 5) Se han realizado consultas sobre las características de la vigna a fin de responder a la inquietud de la Provincia y que se hará llegar en cuanto se disponga de las respuestas.
- 6) En el informe final se hará la correspondiente corrección.
- 7) Con el próximo informe se entregará un costo de producción para la última temporada de producción.
- 8) La diferencia en el ranking surge de que se ha eliminado el área productora de productos que no son poroto phaseulus. Tal es el caso de Tailandia que produce otro tipo de legumbre, del género vigna, que no compete con la producción argentina, lo cual se verifica en los listados de importaciones por país donde Tailandia no aparece como proveedor de esos países.

Del Técnico

- 1) Se toma nota para realizar la corrección en el informe final.
- 2) La observación se ha tomado en cuenta en el Segundo Informe.
- 3) Según se ha conocido a través de entrevistas a exportadores, en Brasil se consume poroto blanco al sur de Río de Janeiro. Al norte de esta ciudad se consume y de manera importante poroto colorado y blanco. Con esto se verifica la hipótesis del Técnico en cuanto a que las exportaciones a Brasil anteriores a la producción nacional de poroto negro, fueron de poroto blanco.