



Secretariado Técnico de la Presidencia

OFICINA NACIONAL DE PLANIFICACION



INSTITUTO INTERAMERICANO DE
COOPERACION PARA LA AGRICULTURA

COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS EN LA REPUBLICA DOMINICANA:

Los casos del Arroz, Pollo de Granja, Leguminosas,
Leche de Vaca y Fertilizantes



Julio del 2000

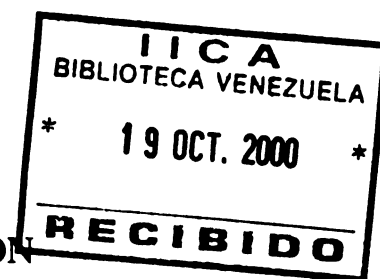


IICA
BIBLIOTECA VENEZUELA
* **19 OCT. 2000** *
RECIBIDO

00006456

1954

.....
.....
.....
.....
.....
.....



OFICINA NACIONAL DE PLANIFICACION



INSTITUTO INTERAMERICANO DE
COOPERACION PARA LA AGRICULTURA

**COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS
EN LA REPUBLICA DOMINICANA:
Los casos del Arroz, Pollo de Granja, Leguminosas,
Leche de Vaca y Fertilizantes**

Santo Domingo, D. N.
Julio, 2000

Esta Publicación ha sido posible a través de la ayuda provista por la Oficina de la USAID/Santo Domingo, bajo los términos de la Donación Número 517-G-00-98-00110-00. Las opiniones expresadas en el documento son de los autores, y no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Oficina Nacional de Planificación (ONAPLAN), de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo internacional (USAID) o del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

13.

14.

15.

16.

OFICINA NACIONAL DE PLANIFICACION

DIRECTOR NACIONAL

Lic. Rafael Camilo

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION

PARA LA AGRICULTURA

REPRESENTANTE

Lic. Rafael Marte

COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS

EN LA REPUBLICA DOMINICANA:

***Los casos del Arroz, Pollo de Granja, Leguminosas,
Leche de Vaca y Fertilizantes***

ELABORADO POR

Ruben Núñez, Ph.D.*

EN COAUTORIA CON:

Joaquín Díaz, M.Sc.**

Magdalena Lizardo, Ph.D.***

REVISION TECNICA

Rolando M. Guzmán, Ph.D.

*Elaboración de estudios sobre pollo de granja, leguminosas, leche de vaca y fertilizantes.

**Elaboración estudios sobre el arroz y pollo de granja.

***Elaboración estudio sobre el arroz.

PRESENTACIÓN

La Oficina Nacional de Planificación (ONAPLAN) y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) se complacen en publicar el presente estudio sobre la comercialización de alimentos en la República Dominicana, esperando que el mismo represente un aporte significativo a la reflexión sobre tan importante aspecto de la economía nacional.

La comercialización agropecuaria es comúnmente uno de los principales problemas en el sector agropecuario, incidiendo de forma relevante en la disponibilidad de alimentos para la población. En particular, dada la participación del gasto alimenticio en el gasto de los grupos pobres, el proceso de comercialización es también un instrumento importante en cualquier estrategia de lucha contra la pobreza, lo que ha constituido la preocupación principal de la presente Administración.

El trabajo recoge un conjunto de cinco estudios, cada uno de los cuales aborda la comercialización de un producto específico –arroz, pollo, leguminosas, leche y fertilizantes. Estos productos considerados tienen una marcada incidencia en la dinámica agropecuaria nacional.

Los resultados obtenidos muestran diversas áreas en las cuales pueden lograrse mejorías significativas, tanto dentro del sector público como en el sector privado. Es nuestra esperanza que las lecciones derivadas de la lectura de estos estudios, se conviertan en un punto de partida para la implementación de un proceso de reforma continua en el sector agropecuario, que permita genera una economía más estable y equitativa.

RECONOCIMIENTO

La Oficina Nacional de Planificación (ONAPLAN) y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) agradecen la ayuda financiera provista por la Oficina en Santo Domingo de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), que hizo posible la realización de los estudios contenidos en esta publicación.

Asimismo, agradecemos a diversas entidades y personas que aportaron información e ideas durante la realización del Proyecto sobre Políticas del Comercio y Mercadeo de Alimentos en la República Dominicana. Entre ellos se destacan el Lic. Juan Núñez (IICA), Sr. Carlomagno González (JAD), Lic. Luis González (AID/Santo Domingo) y Dr. Enriquillo Rivas (Consultor Agrícola).

Expresamos también nuestro agradecimiento a los participantes en varios seminarios organizados por la Oficina Nacional de Planificación, en los cuales fueron discutidas las primeras versiones de los textos ahora publicados.

Por último, se agradece también la asistencia de Dilenia M. Lorenzo (IICA), Claudia Rodríguez (IICA) y Marina Fiallo (ONAPLAN), las cuales realizaron un excelente trabajo de edición.

CONTENIDO

LISTAS DE CUADROS	v
LISTAS DE GRAFICOS	viii
LISTA DE SIGLAS Y EQUIVALENCIAS	xi
RESUMEN EJECUTIVO	xlii
INTRODUCCION GENERAL	1
A. Metodología	3
B. Organización del Documento	4
ARROZ	5
I. INTRODUCCION	5
II. CARACTERIZACION DE LA OFERTA	7
A. Número y Ubicación de Productores.....	7
B. Evolución de la Producción y Rendimiento	9
C. Problemas y Restricciones de la Producción.	13
D. Capacidad de Almacenamiento	14
E. Costos de Comercialización.....	15
III. CARACTERIZACION DE LA DEMANDA	16
A. Preferencias de los Consumidores.	16
B. Tipificación de los Consumidores.....	16
C. Cuantificación de la Demanda.	17
D. Cadena de Comercialización Según Canales	17
E. Composición del Mercado.....	21
IV. ANALISIS DE LOS PRECIOS	23
A. Sistema de Información de Precios y Mercados	23
B. Evolución de los Precios del Arroz y Márgenes de Comercialización. ...	24
C. Diferenciación del Producto y Precios.....	26
D. Estacionalidad de los Precios del Arroz	28
E. Precios Internacionales, Importaciones y Política Comercial	29
V. PRINCIPALES PROBLEMAS EN LA COMERCIALIZACION	33
A. Problemas Tecnológicos	33
B. Problemas de Percepción	34
C. Problemas de Política Estatal	36

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	40
A. Conclusiones.....	40
B. Recomendaciones.	41
 POLLO 45	
 I. INTRODUCCION	45
 II. CARACTERIZACION DE LA OFERTA.....	47
A. Número y Ubicación de Productores.....	47
B. Evolución de la Producción	48
C. Problemas y Restricciones de la Producción.	50
D. Capacidad de Almacenamiento	50
E. Costos de Comercialización.....	51
 III. CARACTERIZACION DE LA DEMANDA	52
A. Preferencias de los Consumidores.	52
B. Tipificación de los Consumidores.....	52
C. Cuantificación de la Demanda.	53
D. Cadena de Comercialización Según Canales.	53
E. Nivel de Participación del Mercado.	55
 IV. ANALISIS DE LOS PRECIOS	56
A. Precios Internos	56
B. Precios Internacionales, Importaciones y Política Comercial	58
 V. PRINCIPALES PROBLEMAS EN LA COMERCIALIZACION	62
A. Problemas de Eficiencia Tecnológica	62
B. Problemas de Eficiencia de Precios.....	64
C. Diversidad de Criterios Sobre Eficiencia de Mercado	66
 VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	68
A. Conclusiones.....	68
B. Recomendaciones.	69
 LEGUMINOSAS	72
 I. INTRODUCCION	72
 II. CARACTERIZACION DE LA OFERTA.....	73
A. Número de Productores y su Ubicación.....	73
B. Evolución de la Producción y sus Rendimientos.....	75
C. Importaciones y Exportaciones	77
 III. CARACTERIZACION DE LA DEMANDA	80
A. Cuantificación de la Demanda	80

B. Cadena de Comercialización	81
IV. ANALISIS DE LOS PRECIOS	84
A. Evolución de los Precios de las Leguminosas	84
B. Estacionalidad de los Precios de las Leguminosas.....	86
C. Análisis de los Costos de Almacenamiento.....	87
D. Precios Internacionales	88
V. PRINCIPALES PROBLEMAS EN LA COMERCIALIZACION	91
A. Deficiencias en Almacenamiento y Manejo.....	91
B. Poco Uso de Normas de Calidad y Diversidad de Pesas y Medidas	94
C. Aplicación de Barreras no Arancelarias a Importaciones de Frijoles	94
D. Intervenciones Estatales Inadecuadas o a Destiempo.....	95
VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	97
A. Conclusiones.....	97
B. Recomendaciones	98
LECHE 101	
I. INTRODUCCION	101
II. CARACTERIZACION DE LA OFERTA DE LECHE.....	103
A. Número y Ubicación de Productores.....	103
B. Evolución de la Producción	104
C. Importaciones y Exportaciones	106
III. ESTRUCTURA DE LA DEMANDA DE LACTEOS	108
A. Cuantificación de la Demanda	108
B. Cadena de Comercialización	110
IV. ANALISIS DE LOS PRECIOS DE LOS LACTEOS.....	112
A. Evolución de los Precios de la Leche a los Productores	112
B. Evolución de los Precios al Consumidor	114
C. Margen de Comercialización.....	117
D. Precios Internacionales	117
V. PRINCIPALES PROBLEMAS EN LA COMERCIALIZACIÓN	120
A. Deficiencia en el Manejo de la Leche en Finca y Pulperías	121
B. Baja Calidad de Ciertos Productos	122
C. Deficiencias en el Suministro de Energía Eléctrica	122
D. Alta Concentración en el Mercado de Leche Líquida.....	122
E. Distorsiones en el Mercado Internacional de los Lácteos y Aplicación de Barreras a las Importaciones.....	123

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	126
A. Conclusiones.....	126
B. Recomendaciones	126
FERTILIZANTES	131
I. INTRODUCCION	131
II. LA OFERTA Y DEMANDA DE FERTILIZANTES EN LA REPUBLICA DOMINICANA.....	132
A. Principales Suplidores.....	132
B. Principales Fertilizantes	133
C. Principales Usos	133
D. Procedimientos para Importación de Materias Primas y Fertilizantes.....	133
E. Exportaciones de Fertilizantes	134
III. ANALISIS DE LOS PRECIOS DE LOS FERTILIZANTES	136
A. Políticas de Precios.....	136
B. Los Precios Internacionales y su Relación con los Precios Locales	136
C. Incidencia de los Fertilizantes en los Costos de Producción.....	142
IV. PRINCIPALES PROBLEMAS EN LA COMERCIALIZACIÓN	144
A. Alta Concentración.....	144
B. Altas Tasas de Interés	147
C. Falta de Conocimiento	148
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	149
A. Conclusiones.....	149
B. Recomendaciones	150
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	152
ANEXO A CUADROS ESTADISTICOS	A1
ANEXO B GUIAS UTILIZADAS EN LAS ENTREVISTAS	B1
ANEXO C LEY NO. 150-97	C1
ANEXO D DECRETO 114 DE ABRIL 1998	D1
ANEXO E REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA RECTIFICACION TECNICA	E1

LISTAS DE CUADROS

LISTA DE CUADROS SOBRE EL MERCADO DE ARROZ

Cuadro 2.1 Area Sembrada de Arroz por Zona, 1997	8
Cuadro 2.2 Area Sembrada y Cosechada, Producción y Rendimientos del Arroz, 1987 - 1997.....	8
Cuadro 2.3 Rendimientos Promedios del Arroz en Cáscara en Factorías, 1997.	11
Cuadro 2.4 Principales Productores de Arroz Blanco de Marca, 1998	12
Cuadro 3.1 Consumo Aparente de Arroz Blanco, 1990-1997.....	17
Cuadro 3.2 Posición de las Factorías en el Mercado, 1998.....	22
Cuadro 4.1 Evolución Precios y Márgenes del Arroz a Niveles de Finca, Mayorista y Detallista, 1981 - 1997	25
Cuadro 4.2 Evolución Precios Arroz Selecto a Niveles Mayorista y Detallista, 1987 - 1997	26
Cuadro 4.3 Evolución Precios Arroz Superior a Niveles Mayorista y Detallista, 1987 - 1997	27

LISTA DE CUADROS SOBRE EL MERCADO DE POLLO

Cuadro 2.1 Capacidad de Procesamiento de Pollos, 1998.....	48
Cuadro 2.2 Producción, Importaciones y Consumo Aparente de Pollo, 1987 - 1997.....	48
Cuadro 2.3 Concentración de las Plantas Incubadoras de Huevos Fértiles, 1998	49
Cuadro 2.4 Principales Productores de Pollos y Participación, 1998.....	50
Cuadro 4.1 Pollo: Precios al Detalle, Nominales y Constantes, 1987 a Julio 1998.....	56
Cuadro 4.2 Costos de Importar Pollo Entero a la ciudad de Santo Domingo, Agosto 1998.....	60
Cuadro 4.3 Costos de Importar Cuartos Traseros de Pollo a Santo Domingo, Agosto 1998.....	61

LISTA DE CUADROS SOBRE EL MERCADO DE LEGUMINOSAS

Cuadro 2.1 Area Sembrada de Leguminosas por Zona, 1998.....	73
Cuadro 2.2 Area Cosechada, 1989-1998.....	74
Cuadro 2.3 Producción de Leguminosas, 1989-1998	75
Cuadro 2.4 Exportaciones de Leguminosas, 1990-1998	77
Cuadro 2.5 Importaciones y Exportaciones de Leguminosas, 1989-1998	78
Cuadro 3.1 Producción, Importaciones y Exportaciones de Leguminosas, 1989-1998	80
Cuadro 4.1 Costos de Almacenamiento de Habichuelas, 1999	87
Cuadro 4.2 Costos de importación Frijoles Pintos US#1 Con Cuota, 7 de Julio, 1999	88
Cuadro 4.3 Costos de Importar Frijoles Pintos US#1 Sin Cuota, 7 de Julio, 1999.....	89
Cuadro 5.1 Costos de Importar Frijoles Pintos Procedentes de EUA, en Función del Precio en EUA, Julio, 1999	93

LISTA DE CUADROS SOBRE EL MERCADO DE LECHE

Cuadro 2.1 Número de Productores de Leche y de Cabezas de Ganado por Regional y Especialización, 1998	103
Cuadro 2.2 Producción de Leche, 1991-1998	104
Cuadro 2.3 Producción de Leche por Destino, 1998	105
Cuadro 2.4 Derivados Lácteos: Producción, 1990 - 1996	106
Cuadro 3.1 Producción, Importación y Exportación de la Leche, 1991-1998.....	108
Cuadro 3.2 Consumo de Productos Lácteos según Tipo, 1998	109
Cuadro 4.1 Leche: Precios al Ganadero y al Consumidor, 1989-1998.....	112

Cuadro 4.2	Precios al Consumidor de Leche Líquida y en Polvo, Santo Domingo, Agosto, 1999.....	116
------------	---	-----

LISTA DE CUADROS SOBRE EL MERCADO DE FERTILIZANTES

Cuadro 2.1	Distribución del Mercado de Fertilizantes por Suplidor, 1999.....	132
Cuadro 2.2	Exportaciones de Fertilizantes y Servicios, 1990 a 1998	135
Cuadro 3.1	Diferencia de Precios entre la Urea Envasada, FOB Europa del Este y República Dominicana, Oct-Dic 1997 a Agosto 1999	142
Cuadro 3.2	Incidencia de los Fertilizantes en los Costos de Producción de Productos Seleccionados, 1998.....	143
Cuadro 4.1	Costo de importación de Urea Granular, 10 de junio 1999	145
Cuadro 4.2	Comparación de Precios de Urea, República Dominicana vs. USA y Países de Centroamérica, Primavera del 1994 a 1998	146
Cuadro 4.3	Comparación de Precios de 15-15-15, República Dominicana vs. USA y Países de Centroamérica, Primavera de 1994 a 1998	147

LISTAS DE GRAFICOS

LISTA DE GRAFICOS SOBRE EL MERCADO DE ARROZ

Gráfico 2.1 Area Cosechada de Arroz, 1987 a 1997.....	9
Gráfico 2.2 Producción y Rendimientos de Arroz, 1987 a 1997.....	10
Gráfico 3.1 Cadena de Comercialización del Arroz, 1997.....	19
Gráfico 4.1 Arroz Superior: Precios Mensuales al Por Mayor, 95 - 1998.....	28
Gráfico 4.2 Arroz Selecto: Precios Mensuales al Por Mayor, 1995 - 1998.....	28
Gráfico 4.3 Indice de Precios Estacionales al Detalle, Arroz Selecto y Superior.....	29
Gráfico 4.4 Costo de Importación de Arroz y Precios Mensuales Internos al Por Mayor, 1997 a Junio 1998	30
Gráfico 4.5 Precios al Consumidor del Arroz Pilado 90-10 en los Países del CORECA, 1998.....	31
Gráfico 4.6 Precios al Consumidor del Arroz Pilado 80-20 en los Países del CORECA, 1998.....	32

LISTA DE GRAFICOS SOBRE EL MERCADO DE POLLO

Gráfico 2.1 Producción de Pollo, 1987 - 1997.....	49
Gráfico 4.1 Pollos Vivos y Procesados: Precios al Detalle, 1987 a 1998.....	57
Gráfico 4.2 Precios al Detalle del Pollo Vivo y el Pollo Procesado, 1990 - 1998	57
Gráfico 4.3 Precios Carnes de Pollo, Res y Cerdo, 24 Agosto 1998	58
Gráfico 4.4 Precios del Pollo Entero al Consumidor en los Países del CORECA, 1997-1998	59
Gráfico 5.1 Precios del Pollo y sus Partes, Georgia, USA FOB, 24 de Agosto 1998	65

LISTA DE GRAFICOS SOBRE EL MERCADO DE LEGUMINOSAS

Gráfico 2.1 Leguminosas: Area Cosechada, 1989 - 1998.....	74
---	----

Gráfico 2.2 Producción de Leguminosas, 1989-1998	76
Gráfico 2.3 Producción y Rendimientos de Habichuela Roja, 1989-1998	76
Gráfico 2.4 Importaciones y Exportaciones de Leguminosas, 1989-1998	79
Gráfico 3.1 Consumo de Leguminosas por Tipo, 1998	81
Gráfico 3.2 Distribución de la Cosecha de Leguminosas 1998	82
Gráfico 4.1 Leguminosas: Precios Mensuales al Por Mayor, 1987-1999	84
Gráfico 4.2 Habichuela Roja: Precios Mensuales al Por Mayor, 1987-1999	85
Gráfico 4.3 Habichuela Roja: Precios Mensuales al Detalle, 1997-1999	85
Gráfico 4.4 Habichuelas Rojas y Pintas: Precios Mensuales al Por Mayor, Julio 98 a Junio 99	86
Gráfico 4.5 Habichuelas Rojas y Pintas: Precios Mensuales al Detalle, Julio 98 a Junio 99	87
Gráfico 4.6 Precios Mensuales al Por Mayor en Centroamérica y República Dominicana, Julio 98 a Junio 99	90
Gráfico 4.7 Precios Mensuales al Detalle en Centroamérica y República Dominicana, Julio 98 a Junio 99	90

LISTA DE GRAFICOS SOBRE EL MERCADO DE LECHE

Gráfico 2.1 Producción de Leche, 1991-1998	105
Gráfico 4.1 Precios Reales al Productor de Leche, 1989-1998	113
Gráfico 4.2 Leche: Precios Mensuales al Productor, Enero 1989 – Agosto 1999	113
Gráfico 4.3 República Dominicana, Leche: Precios Reales al Consumidor 1989– 1998	115
Gráfico 4.4 Leche UHT: Precios Mensuales al Consumidor, Enero 1994 – Agosto 1999	115
Gráfico 4.5 Margen de Precios Reales, Consumidor-Productor, 1989-1998	117

Gráfico 4.6 Leche: Precios Mensuales al Productor en Centroamérica y República Dominicana, Mayo 1998 – Agosto 1999	118
Gráfico 4.7 Leche: Precios Mensuales al Consumidor en Centroamérica y República Dominicana, Mayo 1998 – Agosto 1999	118
Gráfico 4.8 Leche: Margen de Precios Mensuales en Centroamérica y República Dominicana, Mayo 1998 – Agosto 1999.....	119

LISTA DE GRAFICOS SOBRE EL MERCADO DE FERTILIZANTES

Gráfico 3.1 Precios de la Urea, Granel, FOB Europa del Este, Oct-Dic 1997 a Agosto 1999	137
Gráfico 3.2 Precios Mensuales al Productor en Centroamérica de Urea Perlada y República Dominicana de Urea Granulada, Agosto 1998 a Sept. 1999	138
Gráfico 3.3 Sulfato de Amonio: Precios Mensuales al Productor en Centroamérica y República Dominicana, Agosto 98 a Sept. 1999	139
Gráfico 3.4 15-15-15: Precios Mensuales al Productor en Centroamérica y República Dominicana, Agosto 1998 a Septiembre 1999	140
Gráfico 3.5 Precios de la Urea, Envasada, FOB Europa del Este y en la República Dominicana, Oct-Dic 1997 a Agosto 1999.....	141

LISTA DE SIGLAS Y EQUIVALENCIAS

ADOFA	Asociación Dominicana de Factorías de Arroz
ALCA	Acuerdo de Libre Comercio de las Américas
APROLECHE	Asociación Dominicana de Productores de Leche
ASOPOLLON	Asociación de Productores de Pollos del Cibao
BAGRICOLA	Banco Agrícola de la República Dominicana
BARD	Banco Agrícola de la República Dominicana
CAL	Centro de Adiestramiento Lechero
CARICOM	Mercado Común del Caribe
CDE	Corporación Dominicana de Electricidad
CEA	Consejo Estatal del Azúcar
CEDIA	Centro de Investigaciones Arroceras
CEDOPEX	Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones
CODAL	Compañía Dominicana de Alimentos Lácteos, S.A.
CONAPROPE	Consejo Nacional de Producción Pecuaria
CORECA	Consejo Regional de Cooperación Agrícola
CONSULTAG	Consultores Agrícolas y Asociados
CVMA	Centro de Venta de Materiales Agropecuarios de la
DEFINPRO	Departamento de Financiamiento de Proyectos del Banco Central
DIGEGA	Dirección General de Ganadería
DIGENOR	Dirección General de Normas y Sistemas de Calidad
EUA	Estados Unidos de América
GATT	Acuerdo General de Comercio y Aranceles
GODR	Gobierno de la República Dominicana
IAD	Instituto Agrario Dominicano
IICA	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura
INDRHI	Instituto Nacional de Recursos Hidráulicos
INESPRE	Instituto de Estabilización de Precios
ISA	Instituto Superior de Agricultura
ITBIS	Impuesto a las Transferencias de Bienes Industrializados y Servicios
JAD	Junta Agroempresarial Dominicana
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONAPLAN	Oficina Nacional de Planificación
PARMALAT	Parmalat Dominicana
PLANAN	Plan Nacional de Alimentación y Nutrición
PROALTO	Programa de Alimentos para Todos
PROSEDOCA	Procesadora de Semillas Dominicanas
PROSEMA	Programa de Servicios y Maquinarias
PROSEQUISA	Procesadora de Semillas Quisqueyanas
PROSESA	Procesadora de Semillas
QQ	Quintales de 100 libras
RICA	Pasteurizadora Rica, C x A
SEA	Secretaría de Estado de Agricultura

SEIC	Secretaría de Estado de Industria y Comercio
SERCITEC	Servicios Científicos y Técnicos
SOSUA	Comercial Distribuidora Sosua, C x A
ONE	Oficina Nacional de Estadísticas
ONG	Organizaciones no Gubernamentales
TM	Tonelada métrica
UHT	Ultra High Temperature (Temperatura Ultra Alta), término usado para referirse a la leche de larga vida
USA	Estados Unidos de América
USAID	Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional
USDA	Departamento Agrícola de Estados Unidos de América

B. EQUIVALENCIAS

- 1 Fanega de 100Kg.=220 libras
- 1 Fanega de 120Kg.=264 libras
- 1 Hectárea=15.9 tareas
- 1 Kg. =2.2libras
- 1 QQ=100 libras

RESUMEN EJECUTIVO

1. El presente documento recopila varios estudios realizados en el marco del Proyecto sobre Políticas de Comercio y Mercadeo de Alimentos en la República Dominicana. El objetivo de este proyecto es identificar los principales problemas en la comercialización de productos alimenticios de gran incidencia en la canasta de los consumidores nacionales. En tal virtud, los estudios realizados analizan los principales problemas de la comercialización del arroz, los pollos de granja, las leguminosas, la leche de vaca y los fertilizantes. El documento está orientado a sugerir propuestas que permitan mejorar los precios al productor y al consumidor, así como mejorar la disponibilidad y la calidad de los productos recibidos por el consumidor mediante el logro de una mayor eficiencia del mercado.

Los estudios utilizaron datos secundarios, así como los resultados de sondeos que se hicieron a los integrantes de la cadena de comercialización de cada uno de los productos analizados. Para la captura de la información, se diseñaron formularios-guías para los principales agentes involucrados en el sondeo, tales como productores, procesadores, mayoristas y detallistas en general.

2. **Arroz.** El arroz es uno de los principales productos agropecuarios debido a su importancia en la canasta alimenticia, su contribución al PIB, y la tradición de intervención de que ha sido objeto por parte del Estado.

El país consume entre 8 y 9 millones de quintales de arroz por año, con una producción que varía entre 5.3 y 9.9 millones de quintales. En consecuencia, el país es un importador neto de este cereal, con importaciones que han variado desde 17 mil quintales en 1993 a 1.7 millones de quintales en 1997. La producción de arroz es realizada por alrededor de 27,000 productores, en un área de 1.6 millones de tareas, con un 45% de ellos perteneciendo a la reforma agraria.

La producción de arroz tiene dos etapas bien definidas en el país: diciembre-mayo y junio-noviembre, obteniéndose el grueso de la cosecha durante los meses de mayo y junio. Los meses de mayor escasez son marzo y abril.

A lo largo del tiempo, en el país se ha ido desarrollando un mercado bien diferenciado para el arroz blanco, lo cual se manifiesta en la existencia de varias marcas que se han establecido en el mercado nacional. En la actualidad, este arroz representa alrededor de 20% del consumo total.

Dado su bajo nivel de ingresos, el mercado rural demanda un arroz de tipo superior, o un selecto de inferior calidad con un elevado porcentaje de granos partidos.

3. Pollo. El pollo es un bien de amplio consumo en la República Dominicana. Entre 1987 y 1997, la producción y venta de este alimento tuvo un crecimiento acumulativo anual de 6% de 1987 a 1997, debido al crecimiento de la población, de los ingresos y del flujo de turistas. En 1997, el consumo interno de pollo fue de 3.5 millones de quintales.

La industria nacional de pollo es altamente tecnificada, tiene la capacidad de suplir la demanda nacional y ofrece la carne más barata en el país. De hecho, el precio interno del pollo ha caído en aproximadamente 50% en términos reales desde 1990, y en la actualidad el país presenta los precios más bajos de toda Centroamérica y México, exceptuando a Honduras.¹ Sin embargo, el consumidor dominicano frecuentemente no encuentra carne de pollo en el mercado en las condiciones deseadas, ya sea éste fresco o congelado.

La escasez de carne de pollo se produce cuando las empresas productoras, altamente concentradas, cometen errores de programación en la producción, la cual es regulada mediante el control de las importaciones de reproductoras y huevos fértiles. Como el mercado en la República Dominicana demanda principalmente pollo fresco caliente (80%), se considera altamente necesario evitar la sobreproducción, por lo cual los ofertantes mantienen un inventario muy bajo de pollo congelado.

Como el pollo es uno de los productos incluidos en la Rectificación Técnica aprobada al país por la Organización Mundial del Comercio (OMC), las importaciones del mismo están reguladas mediante un sistema de arancel-cuota. Tradicionalmente, las importaciones de pollos se han realizado a través del INESPRES, que luego distribuye una parte de las importaciones a través de la industria privada.

4. Leguminosas. El consumo de las leguminosas (habichuelas rojas, negras, blancas y pintas, y guandules) en la República Dominicana es de alrededor de 1.4 millones de quintales al año. La principal leguminosa consumida es la habichuela roja, la cual es sustituida directamente por la habichuela pinta importada. Le sigue en importancia el guandul y luego las habichuelas negras y blancas.

La principal zona productora de leguminosas es la Región Suroeste. En la última década, el área cosechada ha ido en descenso, pasando de 1.6 millones de tareas en 1989 a 790 mil tareas en 1997. En 1998 se cosecharon 908 mil

¹ Una evidencia de que la industria tiene la capacidad de suplir la demanda local es que en el año de mayor importación, éstas representaron solamente 1.5% del consumo.

tareas. Obviamente, una reducción tan significativa del área cosechada ha sido acompañada de una caída en los niveles de producción.

Como consecuencia del descenso en la producción, el país pasó de exportador neto a importador neto de leguminosas a partir de 1996. La principal leguminosa que se exporta es el guandul, mayormente enlatado, aunque también se exporta fresco refrigerado, congelado y seco.

Los productores de leguminosas venden sus productos a los intermediarios, quienes a su vez los venden a los mayoristas o a las agroindustrias, principalmente en el caso del guandul. Los mayoristas distribuyen a los colmados y pulperías, quienes entonces venden al consumidor. Las habichuelas se venden mayormente secas, en fundas plásticas de media, una y dos libras. Los supermercados las envasan con su nombre, pero también existen varias empresas que se dedican a envasar y vender sus propias marcas de habichuelas limpias y seleccionadas.

5. **Leche.** El país consume alrededor de 760 millones de litros equivalentes de leche en forma de leche cruda, leche en polvo, leche UHT, quesos y otros productos lácteos de menor importancia. Este consumo es suplido, en partes iguales, por leche nacional y por productos lácteos importados, principalmente leche en polvo.

La producción nacional es realizada por 59 mil productores con aproximadamente 1.2 millones de cabezas de ganado, distribuidos en todo el país. De estos productores, 17 mil están especializados en la producción de leche con un total de 276 mil animales, mientras que el resto tienen un sistema de producción de doble propósito: carne y leche.

6. **Fertilizantes.** El comercio de fertilizantes en la República Dominicana es de cinco millones de quintales al año, con dos empresas controlando más del 90% del mercado. Estas dos empresas importan materia prima para hacer formulaciones de acuerdo a los requerimientos de los cultivos y los productores. El mayor uso de fertilizantes es en forma granulada, aunque está aumentando la demanda de fertilizantes líquidos y solubles para ser utilizados en sistemas de riego por goteo.

Mediante la Ley No. 150-97 del 24 de junio de 1997 se estableció una tasa única de cero por ciento a las importaciones de fertilizantes, en adición a estar exentas de la aplicación del ITBIS y del entonces denominado Recargo Cambiario. En la actualidad, sin embargo, los fertilizantes son sometidos al pago de la Comisión Cambiaria establecida por el Banco Central de la República Dominicana, la cual fue elevada recientemente de 1.75% a 5%.

La incidencia de los fertilizantes en los costos de producción de un grupo de cultivos seleccionados varía desde 0.31% en las habichuelas blancas a

16.69% en las habichuelas rojas, siendo el ajo el que requiere la mayor cantidad de fertilizantes por superficie de tierra.

Además de mezclar fertilizantes para el mercado local, el país vende servicios de mezclado, preparación y empaque para otros mercados. El volumen de estos servicios oscila entre 25 mil y 113 mil TM de fertilizantes, lo que representa alrededor de una cuarta parte del consumo nacional. Estas exportaciones de servicios muestran cierto nivel de competitividad de la industria nacional, y contribuyen a una mayor utilización de la capacidad instalada.

En general, el mercado local de fertilizantes aparenta ser tecnológicamente eficiente. Los productores agropecuarios obtienen los fertilizantes en la forma, calidad, tiempo y condiciones demandadas en todo el territorio nacional, ya que los suplidores cuentan con una red de distribución que abarca todo el país. Adicionalmente, ofrecen servicios de transporte, entregas parciales y programadas, análisis de suelos y asesoría en la aplicación de sus productos.

Aunque no existen barreras arancelarias y no arancelarias a la importación de fertilizantes, las empresas ya establecidas tienen ventajas sobre nuevos competidores por tener sus plantas procesadoras en los puertos, lo cual les facilita el manejo de insumos a granel.

No obstante, se encontró que los precios de los fertilizantes en la República Dominicana son similares a los precios pagados por los productores en economías similares, como son los países centroamericanos.

7. Los principales problemas de comercialización de los productos analizados, pueden ser clasificados de la forma siguiente:

1. Problemas tecnológicos:

- Baja calidad del arroz de algunos productores, así como de algunos productos lácteos;
- Deficiencia del proceso de secado del arroz;
- Existencia de un gran número de factorías de arroz con equipos obsoletos o insuficientes, lo cual resulta en un arroz de baja calidad o que no se puede empacar como lo demanda el consumidor;
- Sistemas inadecuados de distribución de pollo fresco caliente;
- Falta de equipos refrigerados;
- Inestabilidad en el fluido eléctrico;
- Falta de aplicación de las normas sanitarias y de calidad en la comercialización de los pollos y las leguminosas, así como diversidad de pesos y medidas utilizadas en el mercadeo de las leguminosas;
- Deficiencias en el manejo y el almacenamiento de leguminosas;
- Deficiencia en el manejo de la leche en finca;

- Mal manejo de los lácteos en las pulperías;
 - Pago por calidad de la leche, no generalizado a la gran mayoría de los productores;
 - Especialización de algunos fabricantes de lácteos que limita su capacidad de distribuir los costos fijos en una gama amplia de productos.
2. Problemas de percepción, conocimientos y unificación de criterios:
- Diversidad conceptual sobre seguridad alimentaria;
 - Diversidad de criterios sobre eficiencia de mercado;
 - Diversidad de objetivos por parte de las instituciones públicas que intervienen en el mercado;
 - Poco conocimiento por parte de los productores del mecanismo de certificado de depósito y bono de prenda para financiar la comercialización de productos almacenables;
 - Falta de conocimiento de un grupo de productores sobre los beneficios reales de aplicar fertilizantes.
3. Problemas de eficiencia de precios:
- Inestabilidad en la política estatal;
 - Competencia desleal por parte del Estado;
 - Intervenciones estatales inadecuadas o a destiempo;
 - Restricciones a las importaciones de arroz, habichuelas, pollos, leche, reproductoras y huevos fértiles;
 - Sistema de información deficiente;
 - Altas tasas de interés;
 - Amenaza de daño de la importación de partes traseras de pollo (muslos) procedentes del mercado norteamericano;
 - Distorsión en el mercado internacional de los lácteos;
 - Concentración del mercado de pollos, leche líquida pasteurizada o UHT y fertilizantes.

En muchos casos, estas deficiencias se evidencian por la presencia en el mercado de productos con plagas y basura, y precios altos en relación al costo de importación y a los precios observados en economías similares como las de los países Centroamericanos.

Con el objetivo de mejorar la eficiencia del mercado de estos productos en la República Dominicana, se recomienda adoptar las siguientes medidas:

- a) Desarrollar una campaña de educación, incluyendo los siguientes temas:
- Seguridad alimentaria; y
 - Eficiencia de mercado.

- b) **Desarrollar un programa de capacitación a los productores que incluya los siguientes conceptos:**
- **Uso de certificados de depósitos y los bonos de prenda para financiar el almacenamiento del arroz;**
 - **Uso del sistema de informaciones sobre precios y mercados;**
 - **Mejoramiento de la calidad del arroz y los productos lácteos;**
 - **Manejo de la leche en finca.**
- c) **Desarrollar programas de capacitación para las queserías artesanales y para las pulperías para aumentar la calidad del queso producido y mejorar el manejo de los productos lácteos por parte de las pulperías.**
- d) **Ampliar, a nivel de finca, la diferenciación de precio por calidad.**
- e) **Adoptar medidas que contribuyan a reducir el precio de los fertilizantes a los productores.**
- f) **Adoptar medidas que contribuyan a aumentar el uso de los fertilizantes.**
- g) **Revisar la política gubernamental:**
- **Hacer la política más estable;**
 - **Mejorar el sistema de información de precios y mercados;**
 - **Revisar las políticas macroeconómicas que inciden en la tasa de interés;**
 - **Mejorar y aplicar las normas sanitarias y de calidad existentes;**
 - **Hacer efectivo el pago de los aranceles para todos los importadores, incluyendo al INESPRES, lo que eliminaría la competencia desleal por parte del Estado;**
 - **Reducir las intervenciones estatales a los casos de mayor necesidad;**
 - **Eliminar las barreras no arancelarias a las importaciones de arroz (permitiendo a la vez que el cereal se pueda importar blanco o en cáscara), a fin de que los aranceles constituyan el mecanismo de control sobre las mismas;**
 - **Suspender el cobro del ITBIS a las importaciones de arroz;**
 - **Desarrollar una campaña que promueva el uso de normas de calidad y pesos y medidas estándares para la comercialización de las leguminosas y de los productos lácteos;**
 - **Repensar la aplicación de la cuota arancelaria en el caso de los lácteos;**
 - **Eliminar en la práctica las barreras a la importación de reproductoras y huevos fértiles;**
 - **Desarrollar un programa de reconversión para los productores marginales de habichuelas, que no podrán competir en un ambiente de precios que refleje el costo internacional;**

- **Incluir los lácteos y los fertilizantes entre los productos prioritarios a ser revisados por las autoridades de la competencia, una vez haya sido aprobada la legislación al respecto;**
- **Adoptar medidas que contribuyan a una mayor competencia en el mercado de fertilizantes.**

INTRODUCCION GENERAL

El objetivo del presente trabajo es analizar el sistema de mercadeo de un conjunto de productos agro-alimenticios de gran incidencia en el consumo de la población dominicana, con la finalidad de identificar las principales restricciones y oportunidades que existen en el país para mejorar la eficiencia del mercado de estos productos. Los productos considerados son el arroz, pollo de granja, leguminosas, leche de vaca y fertilizantes.

La importancia de este análisis es evidente, dado el proceso de globalización y apertura del mercado en la República Dominicana, lo que hace necesario desarrollar mercados eficientes que logren una mayor vinculación de la economía nacional con la internacional. Dentro de este proceso de vinculación debe considerarse la necesidad de minimizar el impacto de los efectos negativos en la población más vulnerable.

Los problemas de comercialización agropecuaria se definen en términos de la eficiencia de mercado de cada producto en particular. Esta eficiencia de mercado se refiere a la relación que existe entre los insumos que se dedican a esta actividad y los resultados obtenidos. A su vez, los resultados del mercadeo se definen en términos de la satisfacción relativa del consumidor, que está relacionada con obtener un producto de la calidad y características que desea, al precio más bajo posible.

En este sentido, la eficiencia de mercado tiene que ver con dos aspectos: la eficiencia tecnológica y la eficiencia de precios. La eficiencia tecnológica se relaciona con el costo del proceso de transformación del producto, de tal manera que se reduzcan las pérdidas del producto en términos de cantidad y calidad, entre el momento de la cosecha y su consumo por parte de la población.

La eficiencia de precio está relacionada al nivel de competencia que existe entre los diferentes agentes que participan en el mercadeo. Un mayor número de agentes contribuirá a la reducción de los márgenes de ganancia de cada uno, y a mejorar el nivel del servicio que ofrecen en términos de tiempo y calidad. El precio eficiente es aquel determinado por un mercado con características de un modelo de competencia perfecta, que asume muchos participantes en el mercado y que todos tienen acceso a la misma información.

El objetivo de un mercado eficiente es reducir el margen entre el precio que recibe el productor, y el precio que paga el consumidor, al mismo tiempo que se mejora la calidad del producto y el consumidor recibe un producto con las características deseadas.

Un precio tiene un significado totalmente diferente para el vendedor, del que tiene para el consumidor. El productor, actuando como vendedor, relaciona

el precio de venta con su costo de producción, mientras que el consumidor lo relaciona con su nivel de ingreso y su presupuesto familiar. En tal sentido, es común escuchar en el argot popular las expresiones: "precio justo", "caro", y "barato". Para un productor, el "precio justo" es generalmente un precio que cubre sus costos de producción más un margen de ganancia razonable. Para el consumidor, el "precio justo" es un precio que le permite adquirir el producto sin salirse de su presupuesto. En la medida que los costos de producción suben, el "precio justo" para el productor comienza a distanciarse del "precio justo" para el consumidor. Esto hace que la tarea del "juez" se dificulte.

En cierta medida el "precio eficiente" tiende a ser un "precio justo", ya que considera un margen de ganancia razonable para los productores eficientes, y es el menor precio a que pueden aspirar los consumidores de manera sostenible (en el largo plazo).

En una economía pequeña (tomadora de precios) como la de República Dominicana, el precio internacional se convierte en el precio más relevante o el precio de referencia para los productores y los consumidores. La mayoría de los precios internacionales reflejan el costo marginal de largo plazo, ya que tienen un mercado con bastante competencia, aunque no necesariamente perfecto².

Así, en una economía pequeña, una forma de aumentar la competencia en el mercado de un producto de consumo masivo es permitiendo que cualquier interesado importe el producto en las cantidades y calidades deseadas, siempre y cuando cumpla con las normas fitosanitarias y pague el arancel establecido. Las reglas deben ser iguales para todos los importadores, incluyendo al gobierno.

En la actualidad, la República Dominicana se orienta en esa dirección, pasando de un sistema de controles de precios e intervención estatal a un régimen de libre mercado y eliminación de controles de precios, salvo algunas excepciones como es el caso de los ocho rubros domésticos sometidos a Rectificación Técnica ante la Organización Mundial del Comercio (OMC), a finales de 1994.

En ese sentido, el Decreto No. 114-98, del 6 de marzo de 1997, eliminó las barreras no arancelarias al comercio exterior establecidos mediante Decretos y Resoluciones Administrativas, a fin de garantizar procedimientos transparentes y de que todo instrumento de política comercial que se aplique en el país sea plenamente compatible con las normas multilaterales vigentes en el ámbito de la OMC.

² En algunos casos, sin embargo, los mercados internacionales están altamente intervenidos (existen cuotas, subsidios y otros tipos de restricciones), por lo que los precios internacionales actuales son inferiores a los precios que se observarían si no existieran tales intervenciones. Tal es el caso del azúcar y la leche, pero no de los frijoles.

Asimismo, mediante el Decreto 493-96 del 7 de octubre de 1996, el Poder Ejecutivo creó la Comisión Nacional de la Organización Mundial del Comercio (OMC), con el objetivo de darle seguimiento a todos los compromisos que tiene el país en materia de las negociaciones con la OMC. En el mes de marzo del 1997, el Poder Ejecutivo creó una Comisión para la Reforma del Comercio Exterior, con el objetivo de proponer un marco institucional que facilite la coordinación de políticas relativas al comercio exterior. Por otra parte, mediante el Decreto 74-97, en el mes de febrero del 1997 el Ejecutivo creó la Comisión Nacional de Negociaciones Comerciales, encargada de negociar los acuerdos comerciales del país.

Además de todo lo anterior, el Gobierno Dominicano está haciendo serios esfuerzos para que el país se integre a varios esquemas integracionistas formalizando acuerdos con el CARICOM y con Centroamérica, y coordinando esfuerzos con los demás países latinoamericanos para formar el Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

El sector agropecuario está llamado a jugar un papel importante dentro de ese contexto de reforma. Un aspecto particularmente relevante en el diseño de políticas apropiadas, que incentiven la adaptación del sector a un nuevo entorno económico. Para tal fin, es indispensable el conocimiento profundo de las características de los principales mercados, destacándose en ese sentido la estructura de sus sistemas de comercialización. Este trabajo espera ser un insumo en ese proceso.

A. Metodología

El estudio utiliza datos secundarios recopilados por la SEA, por el Banco Central y otras instituciones oficiales, así como los resultados de un sondeo que se realizó entre los integrantes de la cadena de comercialización de cada uno de los productos estudiados. También se utilizó parte de estudios realizados por la SEA y por el INESPRES en la década de los ochenta y por la Junta Agroempresarial Dominicana (JAD).

Para la obtención de las informaciones, se diseñaron formularios guías para los principales agentes involucrados en el sondeo, tales como productores, procesadores, comerciantes mayoristas, detallistas y otros. Este sondeo implicó la aplicación de entrevistas a personas seleccionadas. En el sondeo se hicieron observaciones del trayecto que sigue cada producto desde que sale de la finca hasta llegar al consumidor final. La investigación de campo fue realizada durante 1998 y 1999.

B. Organización del Documento

A esta introducción le antecede un resumen ejecutivo. Luego se presentan los análisis de los estudios realizados sobre la comercialización de cada uno de los productos. A estos análisis le sigue la lista de referencias y luego los anexos.

ARROZ

I. INTRODUCCION

El arroz es uno de los principales productos que componen la canasta familiar de la República Dominicana. En 1997, las familias dominicanas gastaron en arroz un promedio mensual de RD\$329.66, o sea un 13.6% del gasto mensual de la canasta familiar agropecuaria, que fue estimada en RD\$2,420.23 para el mismo año. Las cifras de 1997 revelan también que el valor de la producción de arroz representó el 13.9% del valor de la producción agrícola (Banco Central, Cuentas Nacionales, 1991-1994 y Boletines Trimestrales). Asimismo, estimaciones correspondientes al 1994 muestran que el arroz representó en el 0.7% del Producto Interno Bruto (PIB), el 6.0% del valor agregado agropecuario y el 11% del valor agregado agrícola.

En el país se siembran bajo riego 1,383,300 tareas de arroz, en las cuales se realiza una doble cosecha cuando las condiciones climáticas lo permiten. Eso representa el 24% del área total bajo riego, que es de 5,755,800 tareas. La demanda de agua para riego en el cultivo del arroz es de tres a cuatro veces mayor que la demandada en otros cultivos.³

Debido a su importancia económica nacional y en la dieta de la población, la producción y la comercialización del arroz siempre han estado en el centro de atención de la opinión pública, por lo que ha sido un producto políticamente muy sensible.

Por estas razones, el comercio del arroz ha experimentado altos niveles de intervención por parte del Estado. Estas intervenciones han tenido como objetivo reducir el impacto de las fluctuaciones en los precios y estimular la producción, sin afectar muy negativamente la canasta familiar, principalmente la de la población de menos ingresos.

Desde mediados de la década de los 70's, la comercialización interna del arroz estuvo regulada por el INESPRES a través de la participación directa de esa institución en las compras y ventas del cereal, y en la distribución de las cuotas de importación. Esta política era complementada con la imposición de precios de sustentación y controles de precios con base en la Ley No. 13 de Protección al Consumo Popular, del 24 de abril de 1963 (Consorcio SERCITEC-CONSULTAG, 1987).

La ejecución de esa política, permitiendo cierta discrecionalidad a los funcionarios que la manejaban, era una fuente permanente de conflictos, hasta el punto que generaba un estado de tensión entre los participantes del sistema de comercialización. En determinados momentos resultó incluso necesario el

³ Entrevista realizada al Ing. Gilberto Reynoso, Asesor del Director del INDRHI.

empleo de la fuerza pública para garantizar que todo el arroz procesado por las factorías fuese destinado a los almacenes del Estado.

Como una forma de superar la anterior situación, el Gobierno recurrió en 1987 a una nueva estrategia, mediante la cual tendría una participación menos directa, dejando el mercado nacional libre en términos generales. En realidad, se acopiaba la producción de la reforma agraria y la de los productores privados cuando los precios se deprimían, estableciendo precios mínimos de sustentación.

Con la nueva estrategia, la hegemonía sobre el mercado empezó a ejercerla el Banco Agrícola, el cual había sido fortalecido con el programa de financiamiento para instalación de factorías de la reforma agraria. En ese contexto, el papel del INESPRES se redujo a ser un simple comerciante, lo cual realizaba a través de sus programas de ventas populares y de mercados de productores.⁴

Por otro lado, la SEA, a través de la presidencia de la Comisión Nacional de Arroz, trataba de servir de equilibrio entre todos los miembros que la conformaban, sugiriendo fórmulas para la determinación de precios de sustentación al productor.

⁴ Entrevista informal con un ex Gerente de comercialización del Banco Agrícola.

II. CARACTERIZACION DE LA OFERTA

A. Número y Ubicación de Productores.

Se estima que hay unos 27,000 productores de arroz en la República Dominicana, de los cuales un 45% son de reforma agraria y el restante 55% son productores independientes.⁵

De acuerdo con las entrevistas realizadas a algunos productores de la reforma agraria, su nivel de ingreso neto por concepto de arroz alcanza un promedio de RD\$3,000 mensuales.⁶ Pese a que no se dispone de cifras de ingreso recientes de los productores independientes, es razonable suponer que su nivel de ingreso mensual promedio es mucho mayor que el de los productores de la reforma agraria, partiendo de que su productividad es mayor y de que disponen de una mayor superficie.⁷

La superficie de que dispone la mayoría de los parceleros de la reforma agraria para la siembra es de alrededor de 50 tareas, aunque una parte de ellos sólo dispone de 30 a 40 tareas. En el caso de los productores privados, el promedio de la superficie para la siembra es de 100 tareas. Algunos de ellos poseen hasta 500 tareas.

Aunque la producción del cultivo del arroz se encuentra dispersa en todo el país, de acuerdo con la Memoria Anual elaborada por la SEA para el año 1997 (SEA, febrero 1998), en el país existen definidas tres grandes zonas de producción de arroz:

- La zona A, que integra a la región del Cibao Central y la Nordeste, con una superficie de 802,288 tareas. Esta representa el 54.67% del área total.
- La zona B, que incluye a Santiago junto con la Línea Noroeste, con una superficie de 442,119 tareas, y que representa el 30.13% de la área total; y
- La zona C, que comprende las regiones Sur, Suroeste, Este y Central, con una superficie de 222,978 tareas y que representa el 15.2 % del área total (Cuadro 2.1).

⁵ Consulta realizada en los Departamentos de Programación del BAGRICOLA y del IAD, así como con el Departamento de Planificación de la SEA.

⁶ Entrevista realizada al Sr. Apolinar Germosén, Presidente del Consejo Nacional de Parceleros de la Reforma Agraria, en el mes de abril de 1998.

⁷ Observaciones directas realizadas en algunas fincas de productores por los consultores de este estudio, durante el mes de abril de 1998.

Cuadro 2.1
República Dominicana
Superficie Sembrada de Arroz por Zona, 1997

Zona/Región	Tareas	Posición Según Monto	Porcentaje
Zona A	909,669		54.67
Región Norcentral	312,926	3	
Región Nordeste	596,743	1	
Zona B	442,119		30.13
Región Norte	22,850	7	
Región Noroeste	419,269	2	
Zona C	222,978		15.20
Región Suroeste	120,361	4	
Región Central	62,928	5	
Región Sur	5,170	8	
Región Este	34,519	6	
Total	1,663,928		100.00

Fuente: SEA, Memoria Anual 1997 y ajustes de los autores.

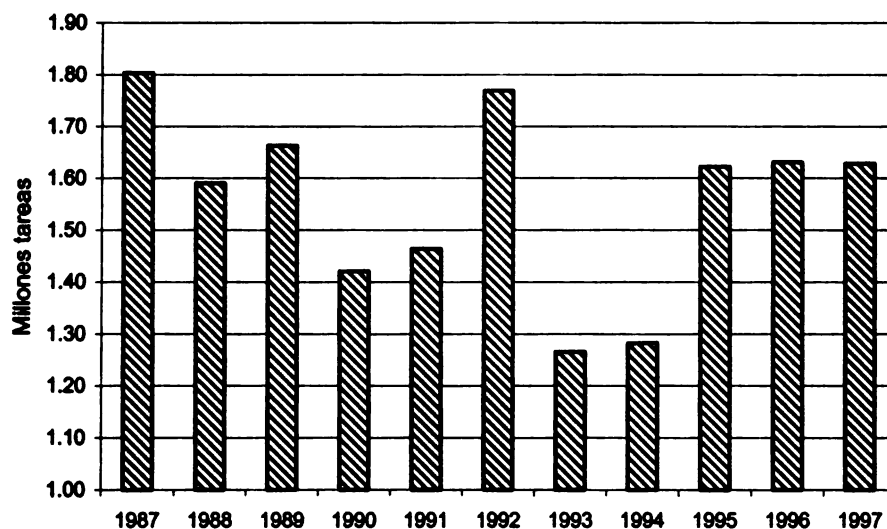
En el país existe un área dedicada a la siembra de arroz de alrededor de 1.7 millones de tareas, variando entre 1.4 y 1.8 millones de tareas en función de los recursos disponibles y/o de las condiciones climatológicas prevalentes (Cuadro 2.2 y Gráfico 2.1).

Cuadro 2.2
República Dominicana
Arroz: Superficie Sembrada y Cosechada,
Producción y Rendimientos, 1987 - 1997

Año	Superficie		Rendimientos qq/ta	Producción Arroz Blanco qq
	Sembrada Tareas	Cosechada Tareas		
1987	1,784,114	1,803,271	4.04	7,279,000
1988	1,764,160	1,590,831	3.79	6,037,000
1989	1,800,745	1,662,638	4.09	6,797,000
1990	1,504,327	1,420,690	4.31	6,127,633
1991	1,724,125	1,464,129	4.56	6,680,195
1992	1,752,780	1,769,340	4.58	6,098,924
1993	1,409,462	1,265,764	5.05	6,391,000
1994	1,429,855	1,282,528	4.19	5,373,665
1995	1,682,255	1,621,714	4.27	6,922,636
1996	1,745,095	1,631,128	4.51	7,362,673
1997	1,663,928	1,628,369	4.44	7,234,037

Fuente: SEA.

Gráfico 2.1
República Dominicana
Arroz: Area Cosechada, 1987 a 1997



Fuente: Cuadro 2.2.

De acuerdo a la SEA, la producción de arroz tiene dos etapas bien definidas: diciembre-mayo (cosecha de primavera) y junio-noviembre (cosecha de invierno). En la última prevalece mayormente la siembra de retoño.⁸ El grueso de la cosecha se obtiene durante los meses de mayo y junio.

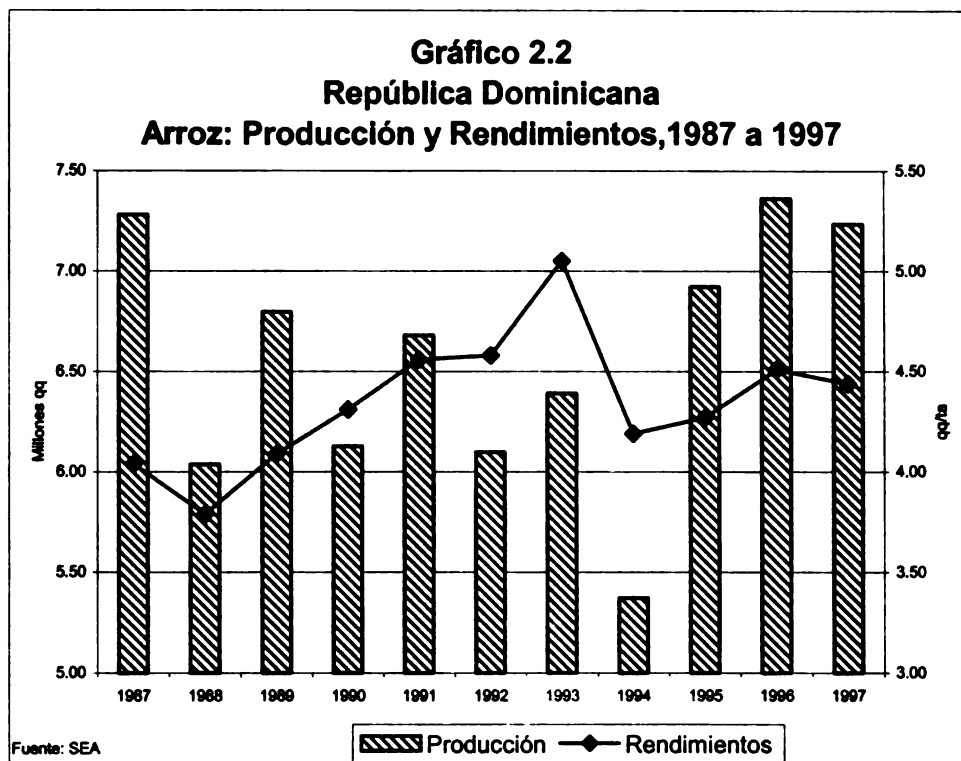
B. Evolución de la Producción y Rendimiento

B1. A Nivel de Finca

La producción de arroz en el período 1987-1997 ha sido muy fluctuante, variando entre 5.3 millones de quintales en 1994 a 7.3 millones de quintales en 1996. Estas variaciones han sido tanto debido a cambios en el área cosechada, que ha variado entre 1.2 y 1.8 millones de tareas, como a variaciones en los rendimientos, que han fluctuado entre 3.79 qq/ta y 5.05 qq/ta (Cuadro 2.2 y Gráficos 2.1 y 2.2).⁹

⁸ SEA: Una Estrategia Arrocera para el Milenio. Conferencia del Secretario de Agricultura, Ing. Frank Rodríguez, ante la Cámara Americana de Comercio presentada el 9 de mayo de 1997, en San Francisco de Macorís.

⁹ Las razones para este comportamiento en la producción de arroz son varias, pero escapan al ámbito de este estudio.



B2. A Nivel de las Factorías de Arroz.

En el país existen aproximadamente 150 factorías de arroz, de las cuales unas 20 se encontraban cerradas y unas 50 se encontraban en receso por falta de materia prima en abril de 1998. De esas 150 factorías, 21 pertenecen a la reforma agraria. De estas últimas, y debido a la falta de recursos financieros, entre 1997 y 1998 sólo estuvieron funcionando unas cinco.¹⁰

También existen de 20 a 25 molinos grandes y de 70 a 80 molinos pequeños, de los cuales, al igual que las factorías, más de la mitad se encontraban cerrados al momento de realizar la fase de investigación de campo de la presente investigación. La capacidad de procesamiento de un molino grande es de 20 a 40 sacos de 125 libras por hora, en tanto que la capacidad de un molino pequeño es de 10 a 20 sacos por hora. Ambos casos contrastan con la capacidad de procesamiento de una factoría, que es muy superior y oscila entre 50 y 150 quintales de arroz por hora, dependiendo de la cantidad de molinos disponibles.

La mayoría de las factorías se encuentran localizadas en la zona A y en la zona B, donde se concentra la mayor parte de la producción. La cantidad existente de molinos y molinitos ha ido disminuyendo con el tiempo debido a que las grandes factorías los han ido desplazando del mercado.

¹⁰ Basado en el sondeo de mercado realizado en abril de 1998.

En torno al proceso de secado que se sigue en las factorías, las más grandes, principalmente las que producen para el mercado diferenciado, utilizan el sistema de secado "tempering". Con este sistema se pueden recibir y secar grandes cantidades a la vez. Las factorías medianas utilizan también un tipo de secado del grano mecanizado, pero menos sofisticado que el sistema "tempering". El secado "al sol" o natural es utilizado por la mayoría de las factorías pequeñas y de manera parcial por las medianas y grandes.

En el sondeo realizado se pudo determinar una capacidad promedio de secado de aproximadamente 4,500 qq/hora, variando desde 6,000 qq/hora en las factorías más grandes a 5,000 qq/hora en las medianas, y a 3,000 qq/hora en las pequeñas.

Se pudo determinar que en el país existe una capacidad de procesamiento cercana a los 7,500 qq por hora, lo que equivale a 36,000 qq por día y 10.8 millones de quintales por año, lo cual está por encima del consumo anual. Estas cifras suponen turnos normales de 8 horas diarias y 300 días de trabajo al año. En los meses pico se trabajan turnos de hasta 18 horas.

En lo que respecta a la producción, en 1997 en el país se produjeron 12.2 millones de quintales de arroz en cáscara, de los cuales 350,000 qq se usaron como semilla para la siembra. El arroz en cáscara restante (11.85 millones de quintales), produjo 7,049,801 qq de arroz blanco, de los cuales 150,000 qq fueron autoconsumidos dentro de la finca. Eso asume un rendimiento industrial promedio de 63%, considerando que el rendimiento oscila entre 60% y 65%, tomando en cuenta los granos partidos.

En efecto, una fanega de arroz en cáscara produce de 60% a 62% de arroz blanco entero; de 0.5% a 1% de puntilla; de 0.5% a 1% de arroz de medio grano; de 0.5% a 1% de un cuarto de grano; de 0.3% a 0.5% de arroz de tres cuartos de grano; de un 11% a 13% de afrecho; y de un 22% a 25% de cáscara o paja (Cuadro 2.3).

Cuadro 2.3
República Dominicana
Rendimientos Promedios del Arroz en
Cáscara en Factorías, 1997.

Categoría	Rendimiento(%)
Arroz Blanco entero	60-62
Arroz de Medio Grano	0.5-1.0
Arroz de ¼ Grano	0.5-1.0
Arroz de ¾ Grano	0.3-0.5
Puntilla de Arroz	0.5-1.0
Afrecho de Arroz	11.0-13.0
Cáscara o Paja de Arroz	22.0-25.0

Fuente: Elaborado por los autores, con base en los datos del sondeo de mercado realizado.

En lo que respecta a la producción de arroz selecto y superior, a partir de la producción de arroz blanco, se tiene que el 70% es de arroz selecto; el 10% es de medio grano; el 8% es de tres cuartos de grano; el 10% es de un cuarto de grano; y el restante 2% es de puntilla. El arroz superior es el resultado de combinar todos esos tipos de arroz partido con una parte del arroz selecto entero.

No obstante lo anterior, en la región Noroeste existen factorías que ofrecen los servicios de pignoración, molinería y ayuda en la venta. Debido a que las variedades de arroz que ellas procesan no son en principio las que mayormente demanda el mercado, y que los equipos de molinería no son muy modernos, el arroz que producen tiene muchos granos partidos. Es en esa forma que se produce el llamado arroz de "tipo superior", pues el porcentaje que se obtiene de arroz selecto es mucho menor que en la región nordeste.

En la región de San Juan de la Maguana también existen factorías que venden su arroz tal como sale del molino. En la jerga popular de los procesadores de arroz, a eso se le llama arroz a "chorro". Esa producción representa del 18% al 20% del arroz superior que se produce en el país. Ese arroz tiene cerca del 30% de granos partidos, en contraste con el selecto, que está por debajo del 12%, y del super selecto, que tiene menos del 5% de granos partidos.

En cuanto al arroz blanco que es producido para un mercado diferenciado, los resultados del sondeo de mercado demuestran que el arroz de marca representa entre el 20% y el 25% del arroz total que se procesa en el país, o sea entre 1.4 millones y 1.7 millones de quintales. En el Cuadro 2.4 se presentan, por orden de importancia, las principales factorías que producen arroz blanco de marca.

Cuadro 2.4
República Dominicana
Principales Productores de Arroz Blanco de Marca, 1998

Firma	Posición	Marcas	Capacidad de proceso (qq)	Producción de arroz de marca (qq)
Font Gamundi	1	La Garza y el Molino	600,000	240,000
Fausto Pimentel	2	Pimco	400,000	160,000
Andrés Saenz	3	Gigante	325,000	160,000
Gregorio Castillo	4	El Gallo, Don Goyo y Don Quilo	300,000	150,000
Factoría Campos	5	La Bija y Campo	350,000	140,000
Factoría Bisonó	6	Bisonó y Vita Bisonó	350,000	100,000
Otros (Briquetas, Moronta, Espiga Real, Sánchez Ramírez, JR Núñez, Punto Rojo Peña, Don Papote etc.)	7	Soberano, Briquetas, Sello de Oro Peñalva, Don Papote, etc.	600,000	450,000
Total	-	-	2,925,000	1,450,000

Fuente: Resultados del sondeo de mercado realizado en Feb-Marzo de 1998.

La producción de los subproductos está en función de la cantidad de arroz selecto y superior que las firmas obtengan. Así, si se parte de los 11.85 millones de producción de arroz cáscara procesado y del 11% al 13% de afrecho, en el país se producen entre 1.0 y 1.2 millones de quintales de afrecho.

C. Problemas y Restricciones de la Producción.

C1. A nivel de los Productores.

Entre los principales factores que afectan a los productores de arroz se encuentran los siguientes:

- Falta de nivelación de los suelos y poca disponibilidad de agua, lo cual incide en una baja productividad;
- Falta de recursos financieros y tardanza en la entrega de los mismos cuando éstos existen; y
- Altas tasas de interés.

En torno a los problemas de acceso al crédito, y la oportunidad de recibirlo a tiempo, varios productores y funcionarios entrevistados manifestaron que cada año se dejan de sembrar alrededor de 200,000 tareas por causa de ese problema.

Los productores privados se ven menos afectados que los de la reforma agraria, debido a que tienen mejores opciones financieras con las factorías de arroz y con la banca comercial. Esto así, porque los parceleros carecen en su mayoría de títulos de propiedad, lo cual no les permite calificar para recibir financiamientos a tasas accesibles y cuando pueden recibir créditos es a tasas muy altas que necesariamente inciden en la rentabilidad de la inversión que realizan.

Tanto el productor de la reforma agraria como el privado desarrollan una relación de dependencia del crédito, el cual genera costos indirectos que necesariamente deben financiar con la mercancía producida. Eso sólo es posible cambiarlo en la medida que el productor se fortalezca económicamente y tenga nuevas fuentes de financiamiento, además de un mejor sistema de titulación de tierras.

C2. A Nivel de los Procesadores.

Entre los principales factores que limitan la producción de las factorías de arroz se pueden mencionar:

- La carencia de materia prima durante los meses de febrero, marzo, parte de abril, y en agosto entre la primera y segunda cosecha del año. Esa escasez también se presenta en algunas ocasiones, cuando se dan períodos de sequía, también se presenta esa escasez. Esto es generalmente en los meses de octubre y noviembre de cada año.
- La falta de recursos financieros para cubrir los incrementos de costos que se producen de manera recurrente. Esa situación se presenta con

mayor agudeza en las factorías de la reforma agraria, las cuales tienen serios problemas de capital de trabajo.

- La necesidad de modernización de los equipos de procesamiento que deben ser adaptados a los cambios que de manera recurrente se presentan en un mercado altamente competitivo.
- Los altos costos de energía, los cuales han aumentado de forma vertiginosa no sólo en lo que respecta a la Corporación Dominicana de Electricidad (CDE), sino también en el mantenimiento y operación de equipos propios para suplir la deficiencia de la CDE.

D. Capacidad de Almacenamiento

De acuerdo con el resultado del sondeo de mercado realizado, la mayoría de las factorías grandes tiene una capacidad de almacenamiento de arroz blanco que oscila entre 100,000 y 150,000 quintales. El resto de las factorías tiene una capacidad que oscila entre 30,000 y 70,000 quintales. En el caso de las factorías de la reforma agraria, la capacidad de almacenamiento de las más grandes no supera los 50,000 quintales.

La capacidad de almacenamiento de arroz en cáscara de las factorías más grandes oscila entre 50,000 y 80,000 quintales. El resto de las factorías tienen una capacidad de almacenamiento del orden de los 10,000 a 30,000 quintales. Las factorías de la reforma agraria tienen una capacidad de almacenamiento de 10,000 a 20,000 quintales, no obstante haber algunas excepciones en las que pueden almacenar hasta 50,000 quintales.

Algunas de las factorías del sector privado tienen incluso cuartos fríos para almacenar arroz en cáscara y para poder hacer frente a sus requerimientos de calidad y envejecimiento de la materia prima. La capacidad de almacenamiento de ambos tipos de arroces es similar en algunos casos, aunque en otros, un determinado almacén de arroz en cáscara no sirve para almacenar arroz blanco.

En adición a los almacenes propios de cada factoría, existen los denominados Almacenes Generales de Depósito, los cuales son utilizados por la mayoría de las factorías grandes, pues es una exigencia de los bancos comerciales para canalizarle sus préstamos. Este servicio tiene un costo adicional de RD\$5/qq.

Sin embargo, los Almacenes Generales de Depósito utilizan la mayoría de las veces los propios almacenes de las factorías que contratan sus servicios, pero con determinados controles administrativos. También emplean parte de los almacenes del INESPRES, por los cuales pagan una suma por pie cuadrado, a veces hasta simbólica, que no pasa de un peso/pie cuadrado.

E. Costos de Comercialización

Dado que este estudio no ha sido orientado a analizar el desenvolvimiento económico de las factorías, sino su papel en la estructura de comercialización, el análisis de los costos de molinería no ha sido abordado. Sin embargo, algunos de los dueños de factorías entrevistados afirmaron que sus costos fijos por quintal de arroz procesado oscilan entre el 20% y el 30%, y los costos variables oscilan entre un 70% y un 80%, en virtud de los costos crecientes de la energía eléctrica y de los altos costos de financiamiento.

También destacaron que para producir un quintal de arroz blanco superselecto, sus costos están cerca de los RD\$5.50, y para producir un quintal de arroz selecto, sus costos están cerca de los RD\$4.50 debido a que utilizan equipos muy sofisticados con técnicas de "precision size", para la selección de colores de los granos. Estos costos incluyen la compra de arroz en cáscara.

Aunque las factorías más pequeñas no tienen ese tipo de equipos, la obsolescencia de su maquinaria los hace incurrir en altos costos de mantenimiento. Las demás factorías entrevistadas afirmaron además que, si el precio que pagan al nivel de finca se incrementa por encima de los RD\$550 por fanega de 120 Kg, podrían tener serios problemas de rentabilidad.

Los costos de comercialización del arroz, tanto del que se empaca en fundas como del que se empaca en sacos, oscilan entre los RD\$50 y RD\$100 el quintal, pudiendo disminuir en la medida en que se incrementen los volúmenes de ventas.

Los costos de transporte juegan un papel muy significativo en la estructura de los costos de comercialización, según respondieron los molineros entrevistados. Para ello han adquirido flotas de camiones que transportan de forma directa sus productos a través de los canales mayoristas y detallistas. Las grandes factorías poseen entre 10 y 20 camiones, en tanto que las más pequeñas y medianas poseen entre 3 y 10 camiones.

En lo que respecta a los mayoristas y los detallistas, resulta más difícil evaluar los costos de comercialización de los mismos, debido a que el arroz es sólo uno más de la diversa gama de productos que ellos comercializan, principalmente en el caso de los supermercados.

III. CARACTERIZACION DE LA DEMANDA

A. Preferencias de los Consumidores.

En la República Dominicana, todas las clases sociales consumen arroz en cantidades significativas, de acuerdo a todas las encuestas de consumo realizadas por el Banco Central, así como los estudios de nutrición que han realizado Organizaciones No Gubernamentales existentes en el país.

Los estratos de mayor ingreso tienden a comprar arroz de marca. La preferencia por tal arroz se debe a que el mismo satisface las expectativas de buen sabor, limpieza, aspecto y, sobretodo, que se puede cocinar de manera seca y esponjosa. Resalta el hecho de que casi todos los consumidores entrevistados coincidían en que el arroz debe ser selecto o los granos no deben ser partidos y preferiblemente de tipo largos.

Otro aspecto muy importante en la preferencia de los consumidores de altos ingresos y medio altos, es que su decisión de compra depende significativamente del precio y de la marca. Eso significa que los consumidores de ingresos medios y altos se muestran dispuestos a pagar precios más altos por marcas de calidad reconocida y comprobada.

B. Tipificación de los Consumidores.

Hay dos tipos de consumidores de arroz: los urbanos y los rurales, con un nivel de exigencia diferente sobre el tipo de producto que demandan.

Los consumidores urbanos, a su vez, se subdividen entre los que habitan en las urbes más pobladas, como las ciudades de Santo Domingo, Santiago, La Vega y San Francisco de Macorís, y los que viven en zonas urbanas de ciudades más pequeñas con un menor grado de desarrollo.

Los consumidores urbanos de ciudades grandes tienden a preferir el arroz de un mercado diferenciado, de una buena calidad y envasado en fundas atractivas. Ese es el mercado para el arroz selecto y superselecto de altos precios. El otro mercado urbano es el que prefiere arroz selecto de calidad pero a precios menos altos.

El mercado rural demanda un arroz de tipo superior, o un selecto de inferior calidad con un porcentaje alto de granos partidos, dado su bajo nivel de ingreso para poder pagar un precio asequible a ellos. Esos consumidores son el mercado meta de las factorías tradicionales.

C. Cuantificación de la Demanda.

La demanda de arroz blanco en la República Dominicana en 1997 se estimó en unos 21,200 quintales diarios, la cual fue abastecida tanto por la producción nacional como por las importaciones. Además de la demanda de arroz para el consumo de los hogares, también se tiene la de tipo institucional que se hace a través de los hospitales, recintos militares, cárceles, hoteles y restaurantes, y la del arroz que se exporta informalmente a Haití.

Cuadro 3.1
República Dominicana
Consumo Aparente de Arroz Blanco, 1990-1997
(Quintales)

Año	Producción	Inventario a Principio de Año	Importaciones	Exportaciones	Consumo Aparente
1990	6,127,633	1,472,940	907,000	----	8,267,003
1991	6,680,195	240,570	463,000	----	7,061,684
1992	6,098,924	322,081	69,000	----	4,840,301
1993	6,391,000	1,649,704	17,000	225,000 1/	6,560,704
1994	5,373,665	1,497,000	20,000	----	5,458,800
1995	9,922,636	1,431,865	785,000	----	8,999,676
1996	7,362,673	3,139,825	62,000	----	9,215,756
1997	7,234,037	1,348,752	1,728,381	----	7,729,754

1/ Se exportaron 375,000 qq de arroz en cáscara con un rendimiento industrial del 60%.

Fuente: SEA. Departamento de Economía Agropecuaria. Santo Domingo, 1998.

El consumo aparente anual en la República Dominicana ha variado entre 4.8 y 9.2 millones de quintales (Cuadro 3.1). Estas variaciones del consumo probablemente son el resultado de exportaciones hacia Haití no registradas y de variaciones en la demanda turística.

Por su parte, el volumen de las importaciones ha variado mucho a través de los años. Las importaciones han fluctuado entre 17 mil quintales en 1993 y 1.7 millones de quintales en 1997 (Cuadro 3.1).

D. Cadena de Comercialización Según Canales

Los participantes en la cadena de comercialización del arroz son básicamente: los productores, las factorías procesadoras, los mayoristas, los detallistas, y el INESPRES. La SEA participa de forma coyuntural.

Los productores le venden el arroz a las factorías y a los molinos en los cuales se procesa el arroz; de ahí se obtiene el afrecho que se destina a productores pecuarios y/o a empresas vendedoras de alimentos para animales. En las factorías también se obtiene el arroz puntilla que es adquirido por

intermediarios transportistas para venderlo directamente en Haití, o en las ciudades dominicanas que hacen frontera con ese país, en los días de mercados denominados ferias.

En el Gráfico 3.1 puede verse que de los 11,482,599 quintales de arroz en cáscara que se produjeron en el país en 1997, se destinaron directamente a la agroindustria 10,504,294 qq (factorías y/o molinos). Asimismo, puede notarse que de ese último total, se destinaron para el consumo humano 7,234,037 qq (arroz blanco), y 1,260,515 qq de afrecho para consumo animal.

Para uso agroindustrial o para ser utilizado en las granjas de pollos para obtener la gallinaza, se obtuvieron 2,626,073 qq de cáscara o paja.¹¹ Para el autoconsumo en la finca de los productores se destinaron 250,000 qq de arroz en cáscara, o sea 150,000 qq de arroz blanco.

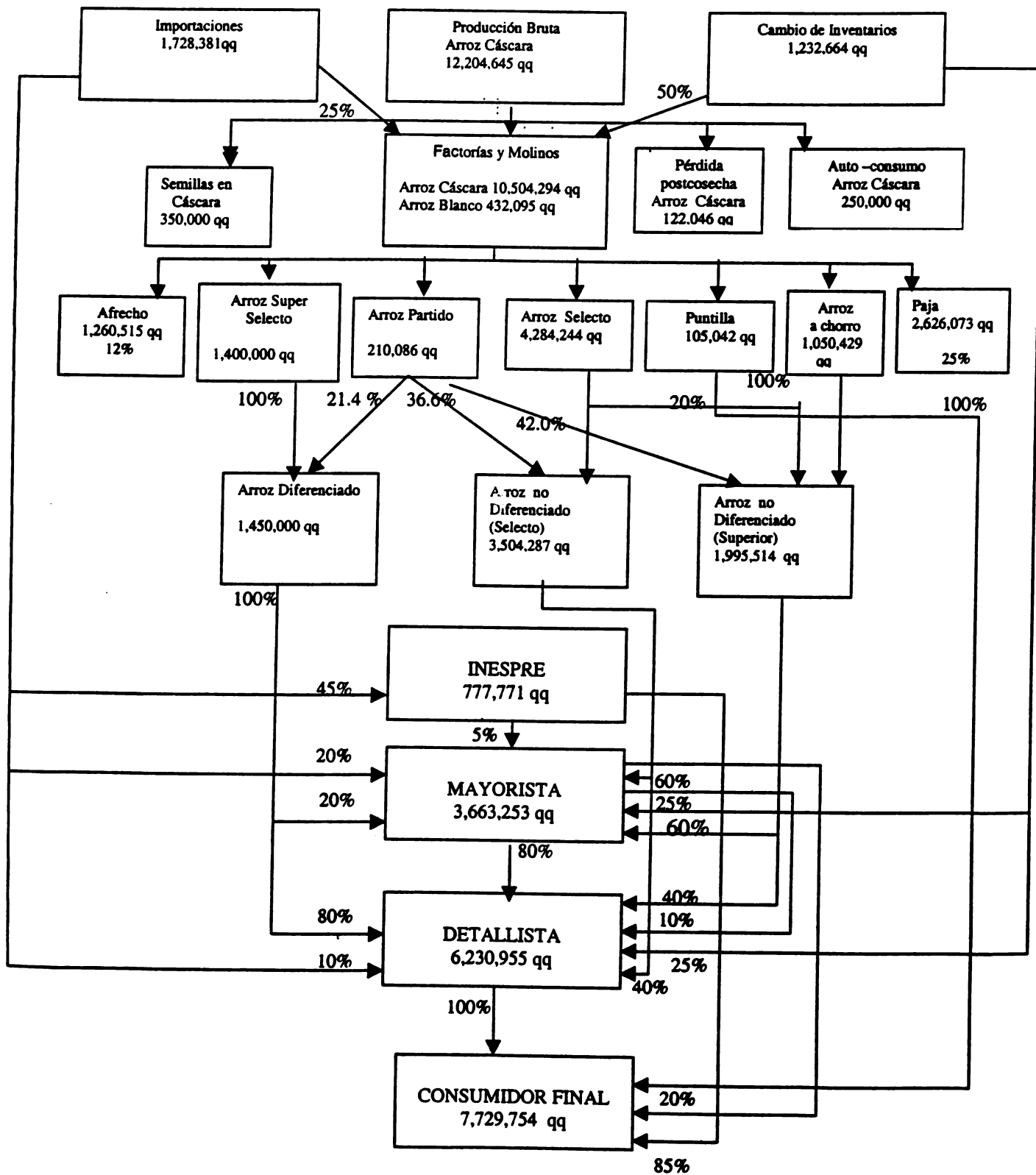
También se puede observar en el Gráfico 3.1 que las factorías y los molinos produjeron 1,400,000 quintales de arroz super selecto; 4,284,244 qq de arroz selecto; 1,050,429 qq de arroz a "chorro"; 210,086 qq de arroz partido, y 105,042 qq de arroz puntilla.

Se puede apreciar además que el arroz procesado por las factorías se canaliza hacia dos tipos de mercados: el diferenciado y el no diferenciado. Para el primero se destinaron 1,450,000 quintales de arroz blanco, o sea un 20% del total. Para el mercado no diferenciado se destinaron 3,504,287 quintales de arroz selecto y 1,995,514 qq de arroz superior.

Tanto el mercado diferenciado como el no-diferenciado destinan el producto a los canales mayoristas y detallistas. En el caso del primero, existe el programa "Preventa" o de pedidos previos por fax para luego despachar el producto. Según información de las factorías, ese programa es destinado en un 40% a consumidores de ingresos alto, en un 30% a consumidores de ingresos medios altos y el restante 30% a consumidores de ingresos bajos.

¹¹ Esta información se derivó de los datos proporcionados por los dueños de factorías entrevistados.

Gráfico 3.1
CADENA DE COMERCIALIZACION DE ARROZ, R. D. , 1997
EN QUINTALES Y PORCENTAJES



FUENTE: Elaborado por los autores del presente estudio.

De acuerdo al sondeo de mercado realizado, aproximadamente el 80% del arroz enfundado va destinado al mercado detallista, o sea 1,160,000 qq; en cambio el 20% se destina al mercado mayorista, o sea 290,000 quintales. Del 80% destinado al mercado detallista, dos terceras partes son distribuidas a través de los supermercados, y el resto a través de los colmados y colmadones.

De los 3,504,287 qq de arroz blanco selecto que son distribuidos a través del mercado no diferenciado, un 60% se destina al mercado mayorista, y un 40% al mercado detallista. De los 1,995,514 qq de arroz superior que son producidos para el mercado no diferenciado, se destinan 60% al mercado mayorista, y 40% al mercado detallista.

En el sondeo de mercado realizado se encontró también que es en el mercado del arroz no diferenciado en el que participan el mayor número de las factorías que forman parte de la cadena de comercialización. Es a este nivel que se vende el arroz en sacos, mayormente de 125 libras, aunque se están introduciendo sacos de 100 libras, 50 libras y 30 libras.

Aproximadamente el 25% de esas factorías está creando su propia marca como una forma de comenzar a competir con el arroz producido para el mercado diferenciado. Los precios del arroz de este mercado oscilan dentro del rango establecido por los organismos oficiales.

A partir de 1997, las factorías están envasando arroz selecto y superior en envases de 25, 20 y hasta de 10 libras, pero con precios mucho más bajos que el fijado en el mercado diferenciado.

La mayoría de los supermercados utiliza el arroz que es comprado en sacos para enfundarlo con el nombre de su establecimiento y fijarle un precio ajustado al grueso de su clientela. De esa forma, los supermercados satisfacen los requerimientos de los diferentes segmentos que tienen acceso a los mismos.

El Gobierno dominicano, a través del INESPRES y de la SEA, están ejecutando, a partir de 1998, el Programa Alimentos para Todos (PROALTO), a través del cual se comercializa el arroz junto con otros productos agropecuarios.

Observaciones de campo hechas por los autores permiten afirmar que en el caso de la SEA, el producto sólo se le vende al consumidor que compra en las plazas agropecuarias, las cuales generalmente funcionan los días sábado.

En el caso del INESPRES, el organismo vende directamente a los consumidores en puestos fijos y móviles varios productos agropecuarios, de los cuales el arroz es el de mayor demanda. También le vende a algunos comerciantes mayoristas y detallistas, en lugares en los cuales ha encontrado resistencia a su programa de ventas populares. Como consecuencia de ello,

muchas factorías de arroz y comerciantes detallistas han visto disminuidas sus ventas.

E. Composición del Mercado.

Según fue afirmado por varios molineros entrevistados en el sondeo de mercado, con la liberalización del mercado de arroz a finales de la década de los 80's se inició la búsqueda de una mejor tecnología. Esa fue la base para que algunas factorías se inclinaron por obtener un mercado diferenciado, el cual comenzó a ser abordado en el 1991.

A la vez, eso permitió ofrecer un producto de mayor calidad e higiene, y le sirvió de plataforma a unas cuantas factorías para posicionarse en el mercado de forma estratégica. También les permitió desarrollar una imagen de marca y lograr una mayor estabilidad y crecimiento en el mercado, además de un mayor precio.

Paralelamente a ello, se desarrollaron estrategias para consolidar el mercado del arroz no diferenciado, lo cual también implicaba que se realizaran inversiones que hicieran el negocio más rentable, y a la vez más estable.

Todo lo anterior ha permitido que del total de factorías, existan entre 40 y 50 que venden arroz al nivel nacional, y que 20 de ellas se encuentren bien consolidadas y establecidas en el mercado. De esas 20, cinco tienen una participación significativa en el mercado. El Cuadro 3.2 presenta la posición en el mercado de las principales firmas, y su grado de participación en función de su venta de arroz en fundas o en sacos tradicionales.

Como puede verse en el Cuadro 3.2, el mercado está altamente concentrado en un grupo muy pequeño de factorías, siendo Font Gamundi, Fausto Pimentel, Gregorio Castillo, Andrés Saenz y Bisonó, las de mayor volumen de ventas, tanto en el arroz enfundado como en el arroz ensacado. Estas cinco empresas tienen el 72% del mercado diferenciado.

En el caso del arroz no diferenciado, el mercado es más competitivo, ya que un mayor número de factorías produce el arroz de forma tradicional y se enfrenta al mismo tipo de clientela.

Los tipos de arroz que se producen, sean en fundas o en sacos, tienen los granos partidos de la manera siguiente:

- **Superselecto..... Menos de 5% de granos partidos**
- **Selecto Grado 1..... Menos de 12% de granos partidos**
- **Selecto Grado 2..... Menos de 18% de granos partidos**
- **Arroz Superior Menos de 35% de granos partidos**

Los granos partidos se encuentran dentro de las normas establecidas por la Dirección General de Normas (DIGENOR) para la clasificación del arroz.

Cuadro 3.2
República Dominicana
Posición de las Factorías en el Mercado, 1998

Nombre de la Empresa	Nombre de la Marca	Posición Mercado Diferenciado (%)	Posición Merc. No Diferenciado (%)
Font Gamundi	La Garza y Molino	24	10
Fausto Pimentel	Pimco	18	6
Andrés Saenz	Gigante	13	2
Factoría Castillo	Don Quilo-Goyo	9	3
Arturo Bisonó	Bisonó-Chino	8	4
Otras	No identificada	8	53
Santa Cruz	No Identificada	5	4
Factoría Campos	Campos-la Bija	3	2
Molinos Moronta	Espiga Real	2	3
Briquetas Nac.	Soberano-briq.	2	3
Factoría Camilo	No Identificado	-	1
Feliciano Peñalva	Peñalva	1	1
Crespo y Asoc.	Don Papote	1	1
Agromolinos de Moya S.A	No Identificado	1	1
J. R. Nuñez	No Identificado	1	1
Lázaro Durán	El Compadre	-	0.5
Factoría Canaán	No Identificada	1	1
Víctor M. Peñaló	No Identificada	1	0.5
Félix Vázquez	No Identificada	1	2
Arroz de Oro	Grano de Oro	1	1
Total	-----	100	100

Fuente: Elaborado sobre la base del sondeo de mercado. Sto. Dgo. 1998.

IV. ANALISIS DE LOS PRECIOS

A. Sistema de Información de Precios y Mercados

La información sobre el comportamiento de los precios del arroz en distintos mercados es recolectada por diversas instituciones públicas, entre las que se encuentran la SEA, el INESPRES, el Banco Central de la República Dominicana y la Secretaría de Estado de Industria y Comercio¹². El sistema de la SEA es el de mayor cobertura y difusión, así como el de mayor cobertura temporal.

En el país no existen estadísticas organizadas de la evolución de los precios en distintos mercados geográficos. Esencialmente, la información de precios al detallista y mayorista se refiere a los precios en la ciudad de Santo Domingo. Esta práctica implica ignorar cómo los costos de transporte y las características diferenciadas de la demanda podrían estar influyendo sobre el comportamiento de los precios del arroz en distintas zonas geográficas.

Similarmente, la importancia creciente del arroz superselecto, el cual es más caro que el arroz selecto, requeriría un registro exclusivo a fin de captar cómo las imágenes de marca y calidad influyen sobre los niveles de precios, tanto al por mayor como al detalle.

El uso de las informaciones diarias sobre precios está esencialmente restringido a las autoridades agropecuarias. La SEA recolecta información diaria de los precios del arroz selecto y superior a nivel detallista y mayorista¹³, y estas informaciones son difundidas públicamente con un nivel de agregación mensual y anual. El precio del arroz a nivel de productor se difunde públicamente con periodicidad anual. En consecuencia, no existe en el país un sistema de difusión masiva de los precios diarios del arroz que permita orientar a los productores, los mayoristas y los detallistas sobre las tendencias en el mercado, aunque los precios de los principales productos agropecuarios son difundidos diariamente por INESPRES a través de un programa de televisión.

Únicamente se difunde quincenalmente información sobre precios, en algunos medios de comunicación, como es el caso del periódico La Nación. Recientemente, la SEA creó el sistema "TELESEA" donde por vía telefónica se brinda información sobre el precio diario de los principales productos agropecuarios.

Una alternativa para que los productores estén enterados de los precios del mercado sería divulgar los precios diarios a través de la radio a nivel

¹² A nivel privado, la Asociación Dominicana de Factorías de Arroz cuenta para uso interno con un registro de la evolución mensual de los precios al productor. De igual forma, la Junta Agroempresarial cuenta con el Centro de Información Agropecuaria (CIAGRO), el cual recolecta informaciones diarias de precios.

¹³ Durante la década de los ochenta, la SEA publicaba información sobre el precio del arroz corriente. La práctica fue abandonada debido a la pérdida de importancia del arroz corriente en el consumo total de arroz en el país.

nacional, o por lo menos en las regiones de mayor producción, en los programas más escuchados por los productores. Esto contribuiría a mejorar el poder de negociación del productor y a hacer el mercado más eficiente en la medida que el productor y el intermediario manejen la misma información.

B. Evolución de los Precios del Arroz y Márgenes de Comercialización.

Como se ha señalado en secciones anteriores, la comercialización del arroz en la República Dominicana ha experimentado cambios significativos en los últimos 25 años. Estos cambios se manifiestan en el debilitamiento de viejas prácticas de comercialización y el fortalecimiento de nuevos mecanismos, lo que ha tenido implicaciones para los precios y los márgenes de comercialización del cereal.

Durante el período 1973-86, en parte del cual el INESPRES controlaba la comercialización del arroz, los precios en los distintos eslabones de la cadena de comercialización fueron relativamente estables en términos nominales. Sin embargo, el aumento de la inflación implicó un deterioro de los precios en términos reales. En efecto, en 1986 el precio del arroz a nivel de finca fue 4.4 veces superior al precio en 1973, mientras el índice de precios al consumidor en el último año fue 5.5 veces superior al existente en el primero.

El mantenimiento de la estabilidad de precios al consumidor, basándose en subsidios que generaron una fuerte carga fiscal, así como los desincentivos al aumento de la productividad y la ineficiencia que el propio esquema de comercialización generaba, llevó a la liberalización de la comercialización interna del arroz en 1986.¹⁴

Los años inmediatamente posteriores a la liberalización constituyeron un período de ajuste, en el cual cada eslabón de la cadena procuraba consolidar su capacidad de apropiación de una parte significativa de los beneficios generados por la venta del arroz.

Si bien es cierto que las fluctuaciones acentuadas en los precios reales se mantuvieron hasta 1991, el comportamiento de los precios en el mercado detallista permitió que a partir de 1988 se produjera un crecimiento sostenido del margen bruto de comercialización del precio del arroz a nivel detallista respecto al nivel mayorista. Por ejemplo, dicho margen pasó de 7.2% en 1988 a 27% en 1996. Si bien en 1997 el margen se redujo a 21.3%, el mismo sigue elevado en relación a los valores prevaletentes antes de 1992 (Cuadro 4.1).

¹⁴ Para una discusión exhaustiva de las consecuencias de la política arrocera durante el período 1973-86, ver Unidad de Estudios de Política Agropecuaria (1988).

Cuadro 4.1
República Dominicana
Evolución de los Precios y Márgenes del Arroz a Niveles
de Finca, Mayorista y Detallista, 1981 a 1997

Año	Precio RD\$/qq			Margen			
	Finca	Mayorista	Detallista	Mayorista/Finca		Detallista/Mayorista	
				RD\$/qq	%	RD\$/qq	%
1981	21.88	26.61	30.67	4.73	21.6%	4.06	15.3%
1982	21.88	28.19	31.00	6.31	28.8%	2.81	10.0%
1983	21.88	27.97	30.58	6.09	27.8%	2.61	9.3%
1984	33.92	32.17	36.50	-1.75	-5.2%	4.33	13.5%
1985	51.59	46.57	44.94	-5.02	-9.7%	-1.63	-3.5%
1986	45.64	40.52	45.53	-5.12	-11.2%	5.01	12.4%
1987	49.14	59.55	63.83	10.41	21.2%	4.28	7.2%
1988	47.79	98.16	112.25	50.37	105.4%	14.09	14.4%
1989	115.86	157.08	173.58	41.22	35.6%	16.50	10.5%
1990	220.23	228.23	262.42	8.00	3.6%	34.19	15.0%
1991	287.23	380.51	443.54	93.28	32.5%	63.03	16.6%
1992	372.75	382.76	445.88	10.01	2.7%	63.12	16.5%
1993	311.18	326.98	397.54	15.80	5.1%	70.56	21.6%
1994	359.78	403.78	491.29	44.00	12.2%	87.51	21.7%
1995	364.07	413.60	513.08	49.53	13.6%	99.48	24.1%
1996	372.32	408.75	519.08	36.43	9.8%	110.33	27.0%
1997	404.83	462.31	561.00	57.48	14.2%	98.69	21.3%

Fuente: Secretaría de Estado de Agricultura.

Esto no ha ocurrido en el mercado mayorista, donde el margen bruto de comercialización mayorista/finca ha sido más volátil y el cual a partir de 1992 siempre ha estado situado por debajo del margen bruto de comercialización del detallista/mayorista.

Dos hipótesis plausibles para explicar el comportamiento diferente en el margen mayorista/finca y en el margen detallista/mayorista están relacionadas con la mayor integración vertical de las factorías de arroz, y con la proliferación de pequeñas y micro empresas en el área de distribución de alimentos al detalle durante la década de los noventa.

La primera hipótesis plantea que, con el ofrecimiento del servicio de transporte por parte de las factorías, se profundiza la integración vertical de estas empresas, las cuales pasan a distribuir directamente al detallista una parte importante de su producción. El mayorista, que servía de enlace entre las empresas procesadoras y los detallistas, pierde importancia, forzando una mayor competencia entre mayoristas y una reducción de sus márgenes para garantizar su permanencia en el mercado. Esto traería como consecuencia que el detallista o el molinero pase a apropiarse de una parte mayor de las ganancias finales que tradicionalmente era apropiada por el mayorista.

La segunda hipótesis está relacionada con la mayor presencia de pequeñas y micro empresas en la distribución de alimentos¹⁵. En ese sentido, investigaciones realizadas en 1994 sugieren que la mediana de la inversión en mercancías de los microempresarios en el renglón de alimentos fue de RD\$3,000, y el promedio de RD\$15,206. Asimismo, esa fuente revela que el inventario en arroz en un colmado típico de la Capital representaba el 18% del inventario total. Podría conjeturarse que debido al volumen tan bajo de inventario, estos microempresarios requieren márgenes relativamente elevados por cada peso invertido, a fin de garantizar una remuneración mínima aceptable.

C. Diferenciación del Producto y Precios

Con la liberalización del mercado interno del arroz, se inició un proceso de diferenciación del producto, basado en diferentes niveles de calidad. Hasta 1986, la escasa diferencia en los precios fijados para los distintos niveles de calidad de arroz no indujo una diferenciación significativa del arroz vendido. Esencialmente, la totalidad del arroz comercializado correspondía a un producto homogéneo vendido a un único precio. Ya en la década de los noventa, el arroz diferenciado comienza a

tener mayor presencia, lo que implicó la pérdida de importancia relativa del arroz corriente, hasta que éste último virtualmente desapareció del mercado. A partir de entonces es posible identificar en el mercado tres categorías de arroz con normas técnicas distintas: arroz superselecto, arroz selecto y arroz superior.

El precio del arroz selecto ha tendido a crecer ligeramente más rápido que el precio del arroz superior durante el período 1990-97, aunque en términos reales ambos precios eran menores en 1997 que en 1990. (Cuadros 4.2 y 4.3). En lo que respecta al arroz superselecto, el precio por libra del mismo varía según la marca. En una visita a un supermercado de la capital se constató que

Cuadro 4.2
República Dominicana
Evolución Precios Arroz Selecto a Niveles
Mayorista y Detallista, 1987 a 1997

Año	Precios Nominales (RD\$ / lb.)		Precios Reales (RD\$ Dic. 1997/ lb.)		Margen Detallista/ Mayorista
	Mayorista	Detallista	Mayorista	Detallista	
1987	0.60	0.64	4.48	4.80	6.83
1988	1.06	1.21	5.47	6.21	12.35
1989	1.65	1.84	5.85	6.56	10.20
1990	2.39	2.75	5.56	6.37	13.01
1991	3.97	4.73	6.24	7.42	15.93
1992	4.01	4.69	6.04	7.06	14.45
1993	3.52	4.26	5.04	6.09	17.28
1994	4.36	5.26	5.76	6.93	17.00
1995	4.42	5.49	5.19	6.46	19.59
1996	4.37	5.64	4.86	6.28	22.55
1997	5.03	6.06	5.18	6.23	16.93

Fuente: Elaborado a partir de información de la SEA.

¹⁵ Según Murray (1996), más de 4 de cada 10 microempresarios trabajan con productos alimenticios y dentro de éstos el 50% pertenece a colmados, pulperías y ventorrillos. Ver págs. 6 y 309.

entre seis marcas de arroz superselecto en venta en ese momento, el precio por libra oscilaba entre RD\$6.40 a RD\$8.04. Aún dentro de una misma marca, el precio por libra podía variar para empaques de diferentes tamaños. Esta última diferencia obedece a la política de cada empresa procesadora de promover sus marcas en diferentes segmentos del mercado.

Cuadro 4.3
República Dominicana
Evolución Precios Arroz Superior a Niveles
Mayorista y Detallista, 1987 a 1997

Año	Precios Nominales (RD\$ / lb.)		Precios Reales (RD\$ Dic. 1997/ lb.)		Margen Detallista/ Mayorista
	Mayorista	Detallista	Mayorista	Detallista	
1987	0.60	0.64	4.48	4.80	6.58
1988	0.90	1.04	4.63	5.28	12.78
1989	1.49	1.63	5.28	5.81	8.72
1990	2.17	2.50	5.07	5.78	13.04
1991	3.64	4.14	5.71	6.50	12.22
1992	3.64	4.23	5.49	6.37	13.83
1993	2.99	3.69	4.32	5.29	18.29
1994	3.71	4.57	4.90	6.02	18.74
1995	3.86	4.77	4.53	5.61	19.16
1996	3.81	4.75	4.24	5.28	19.72
1997	4.21	5.15	4.34	5.31	18.22

Fuente: Elaborado a partir de información de la SEA.

Ciertamente, la demanda de un arroz de mayor calidad debe ser mayor en los sectores de mayores ingresos; no obstante, en grupos de ingresos medios y bajos se prefiere pagar un precio relativamente alto por un arroz más limpio y en mejor condición.¹⁶

En lo que respecta a la comparación de los márgenes bruto de comercialización a nivel detallista según el tipo de arroz, se observa que no existe una relación estable en el tiempo (Cuadros 4.2 y 4.3). En efecto, hubo períodos cuando el margen bruto de comercialización a nivel detallista para el arroz selecto fue mayor que para el arroz superior, así como períodos donde sucedió lo contrario.

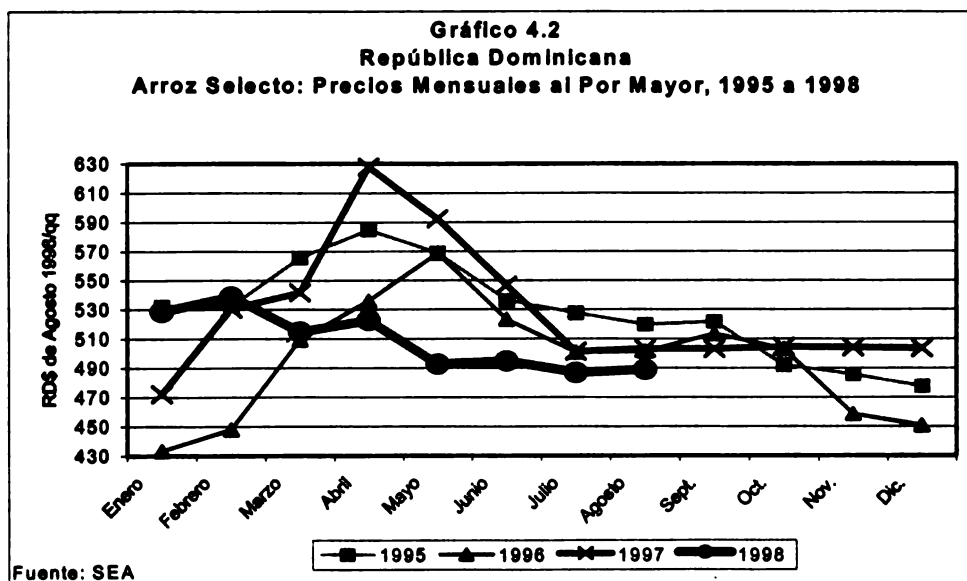
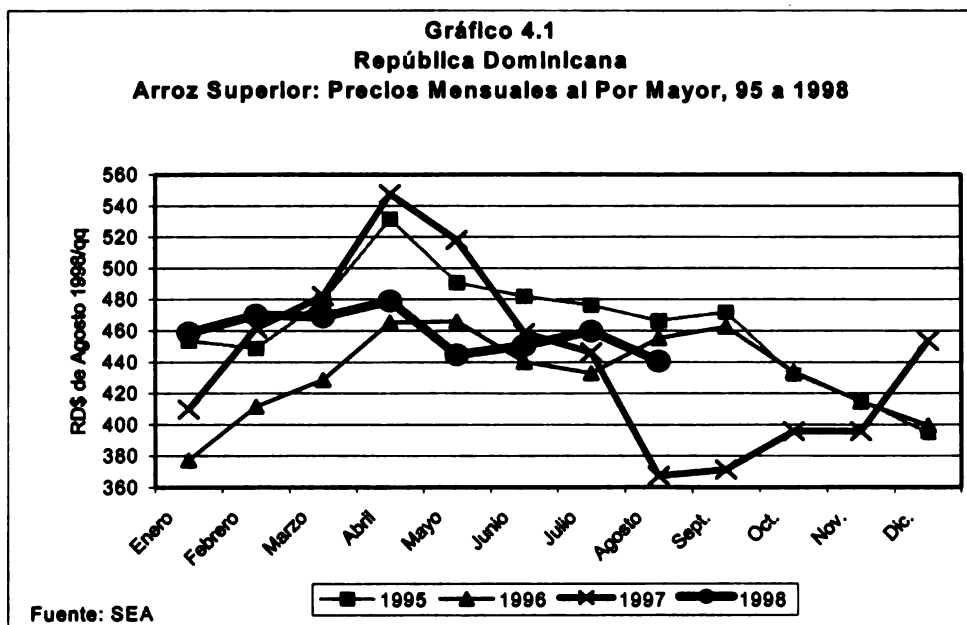
¹⁶ De acuerdo a Murray (1996), el cliente en el colmado al comprar arroz observa cuatro cualidades: i) si los granos están completos o rotos, ii) si el arroz está libre de olores, iii) si el arroz está libre de impurezas y iv) si el color del arroz es claro. Similarmente, Murray en su análisis antropológico del colmado dominicano señala:

Hay clientes dispuestos a pagar entre 10% y 15% más por un arroz superior. También hay fundas cerradas de arroz más fino en cantidades de 20 libras y 5 libras. Este arroz era casi 60% más caro por libra que las otras variedades. No tenía gran venta, pero su presencia en los tramos añadía un carácter de refinamiento y superioridad al colmado.

En efecto, en el colmado típico analizado por Murray se identificaron las siguientes marcas de arroz: Arroz La Garza en saco de 20 lbs. y funda de 5 lbs., Arroz Selecto en sacos de 25 y 50 lbs. y Arroz Superior Caserola en saco de 125 lbs. Obsérvese la ausencia del arroz corriente entre los tipos de arroz ofrecidos.

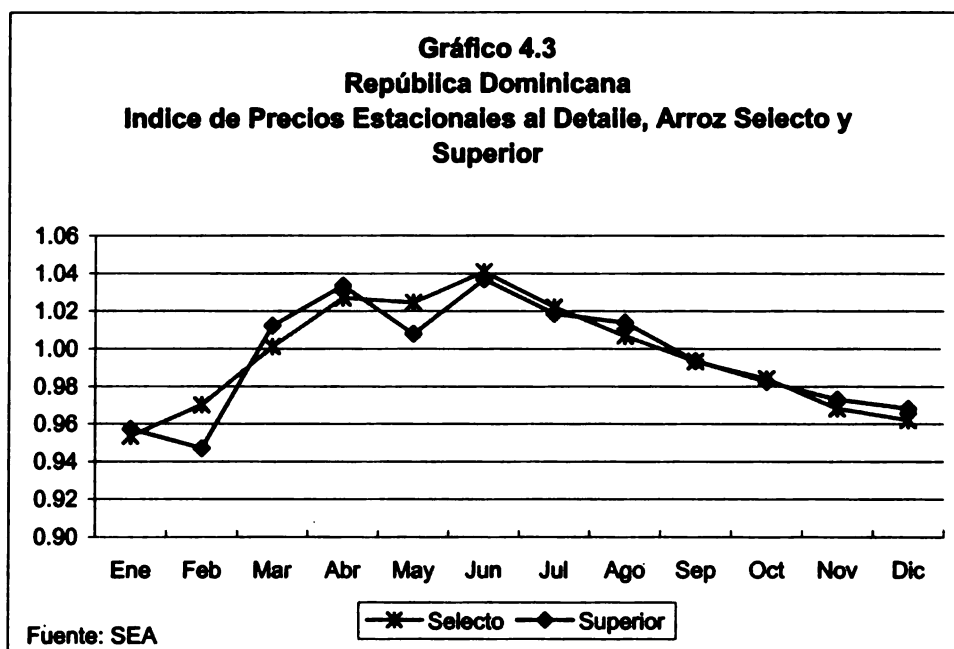
D. Estacionalidad de los Precios del Arroz

Tradicionalmente, e independientemente del tipo de arroz y del canal de comercialización, el precio del arroz alcanza su menor nivel en el mes de diciembre o enero, y a partir de entonces comienza a aumentar. En el caso de los precios del arroz selecto y superior a nivel mayorista, la subida de precios se mantiene hasta el mes de abril, cuando se alcanza el nivel más alto. La razón del descenso en los precios a partir de este mes es que en el mes de abril es cuando comienza a entrar en el mercado la cosecha de primavera (Gráficos 4.1 y 4.2).



Cuando se trata del precio del arroz a nivel detallista, la tendencia tradicional al alza a partir de febrero se mantiene hasta el mes de junio, y es a partir de entonces cuando comienza sistemáticamente a caer (Gráfico 4.3).

En períodos en que el precio del arroz selecto es alto en relación al promedio del año, el margen bruto de comercialización a nivel detallista es bajo, evidenciándose lo contrario en los meses en que el precio del arroz selecto es relativamente bajo. El patrón de estacionalidad del margen bruto de



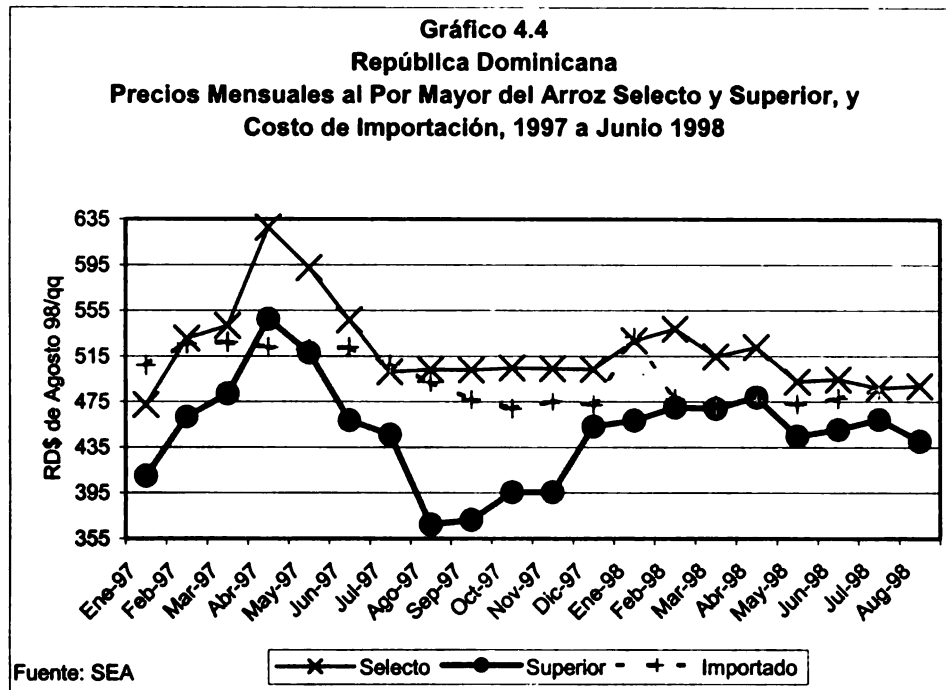
comercialización es diferente en el caso del arroz superior, donde un mes de margen relativamente alto con relación a la media es seguido por un mes de margen relativamente bajo.

E. Precios Internacionales, importaciones y Política Comercial

La producción interna de arroz ha estado protegida de la competencia externa a través de medidas arancelarias y no arancelarias. Las importaciones de arroz están sujetas a la obtención de un permiso de importación administrado por la SEA. Los volúmenes de importación autorizados deben pagar una tasa arancelaria de 20% sobre el valor CIF, y un 8% por concepto del ITBIS sobre el valor CIF, más gravamen. En el Cuadro Anexo A-4 se presenta una estimación del costo de importar arroz, después de agregarle el arancel, el ITBIS y los gastos de aduanas.

La política comercial para el arroz ha sido definida con la aprobación por la OMC de la propuesta de Rectificación Técnica sometida por el país ante ese Organismo en diciembre del 1994, y con la promulgación del Reglamento que

normaliza la implementación del mecanismo¹⁷. Este mecanismo establece un arancel-cuota para el arroz, mediante el cual se estipula un arancel base de 20% para un determinado volumen de importaciones. Para importaciones que sobrepasen dicha cantidad la tasa arancelaria sería superior.



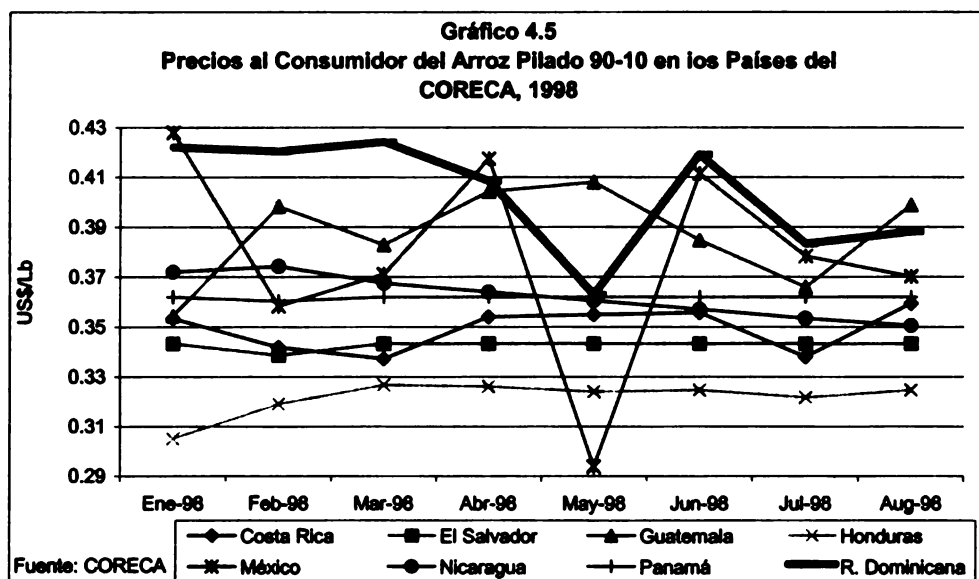
La propuesta original presentada a la OMC contemplaba que para 1995 los primeros 302,033 qq de arroz estarían sujetos a un arancel de 20% y volúmenes superiores a esta cuota inicial pagarían un arancel de 124%. Tanto la cuota como el arancel para un nivel de importaciones superior a la cuota serían modificados cada año hasta alcanzar sus niveles definitivos en el año 2005. Para ese entonces, la cuota sería de 392,643 qq. y el arancel para volúmenes de importación fuera de la cuota sería de 99%.

De haber estado vigente la Rectificación Técnica en 1995, las importaciones de arroz sujetas al arancel básico hubieran representado un 4.3% de la producción de 1995. En ese año, las importaciones efectivamente realizadas alcanzaron los 785,000 quintales, lo que hubiera implicado que alrededor de 483,000 quintales estarían sujetos a un arancel de 124%. A nivel detallista, el arroz en 1995 se vendía a RD\$5.78, evaluado a precios de 1997. En consecuencia, de haber estado en vigencia la Rectificación Técnica, el precio interno del arroz aquel año hubiese sido significativamente superior al efectivamente observado.

¹⁷ La solicitud de Rectificación Técnica surge como respuesta a la inconformidad del sector agropecuario nacional con el establecimiento de un arancel tope de 40% en la oferta arancelaria presentada por la República Dominicana en la reunión de Marrakech en abril de 1994.

Es importante tener en cuenta que el arancel-cuota representa los niveles arancelarios topes que el país puede establecer, lo que no necesariamente significa que estos topes serán el arancel que el país establezca para las importaciones fuera de la cuota. Si este fuera el caso, el establecimiento del arancel-cuota contemplado en la rectificación técnica sería un mecanismo de protección a los productores que podría tener un efecto adverso sobre los consumidores en caso de que la producción nacional sea afectada por choques negativos que reduzcan considerablemente la oferta nacional de arroz en relación a la demanda.

Por otra parte, en el Gráfico 4.4 se puede apreciar que si las importaciones de arroz hubiesen estado libres en 1997 y lo que va de 1998, dichas importaciones no hubiesen afectado significativamente al mercado, ya que el costo del arroz importado se hubiera ubicado entre el precio del arroz superior y el selecto. La única diferencia significativa se hubiera observado en abril de 1997, cuando los precios locales subieron a niveles extremos.¹⁸

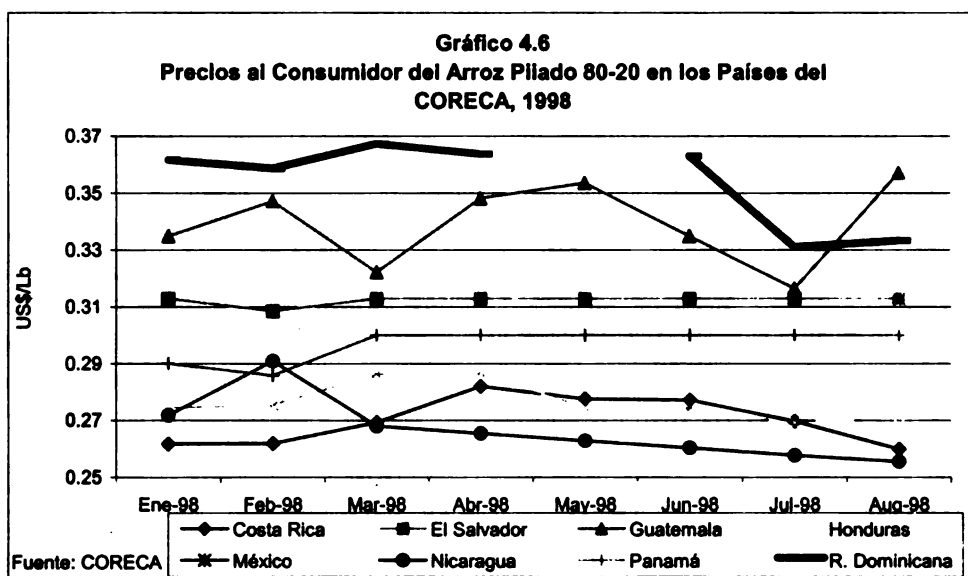


En los Gráficos 4.5 y 4.6 se comparan los precios de la República Dominicana con los precios de los países miembros del CORECA para lo que va del año.

Esto muestra que la protección adicional que ha tenido el arroz nacional se ha reflejado en precios mayores a los consumidores. El precio al consumidor del arroz en la República Dominicana ha sido más alto que el precio pagado por los consumidores en Centroamérica y México desde enero de 1994, aunque ha

¹⁸ El costo de importar arroz incluye un margen de 10% para el mayorista, lo cual es relativamente bajo.

habido algunos meses de excepciones, en los que los precios estuvieron más altos en Guatemala.



V. PRINCIPALES PROBLEMAS EN LA COMERCIALIZACION

Los principales problemas de comercialización encontrados fueron los siguientes:

1. **Problemas tecnológicos:**
 - Calidad inadecuada del arroz de algunos productores;
 - Deficiencia del proceso de secado; y
 - Existencia de un gran número de factorías con equipos obsoletos o insuficientes, lo cual resulta en la obtención de un arroz de baja calidad, o que el mismo no se puede empacar como lo demanda el consumidor.

2. **Problemas de percepción, conocimiento o unificación de criterios:**
 - Diversidad conceptual sobre seguridad alimentaria;
 - Diversidad de criterios y objetivos sobre eficiencia de mercado; y
 - Poco conocimiento por parte de los productores del mecanismo de certificado de depósito y bono de prenda para financiar la comercialización del arroz.

3. **Problemas de política estatal:**
 - Inestabilidad en la política estatal;
 - Intervenciones estatales inadecuadas o a destiempo;
 - Restricciones a la importación de arroz;
 - Sistemas de información de precios y mercados deficientes; y
 - Altas tasas de interés.

A continuación se presenta una breve descripción de cada uno de estos problemas.

A. Problemas Tecnológicos

A1. Calidad Inadecuada del Arroz de Algunos Productores

Uno de los problemas que tienen algunos productores para tener acceso al mercado que suplen varias factorías, es la mala calidad del arroz que producen. Eso se puede dar por diversas razones, incluyendo la variedad que utilizan para producir, el sistema de producción, el equipo que utilizan en la cosecha, y la ausencia de un sistema de pago del arroz que tome en cuenta la calidad del grano.

Las empresas que procesan arroz para un mercado diferenciado adquieren únicamente arroz de las variedades Juma 57 y Juma 58 o en su defecto, la ISA 40. Por otra parte, el uso de máquinas combinadas con desperfectos provoca la obtención de arroces con muchos granos partidos.

A2. Deficiencia del Proceso de Secado

Un problema que se da con mucha frecuencia en el mercado, es que los productores cosechan su arroz con un alto porcentaje de humedad, y lo llevan a procesar sin que el producto esté en condiciones adecuadas de secado para ser sometido a un proceso eficiente de descascarado. Como es natural, el producto obtenido resulta ser de mala calidad. Ese arroz tiene que ser canalizado a un mercado menos exigente a precios inferiores, o en su defecto, reprocesarlo, incurriéndose en mayores costos de producción.

A3. Equipos Obsoletos

En adición a las deficiencias de calidad en el proceso de producción, hay un gran número de factorías que poseen equipos obsoletos y carecen de los equipos sofisticados necesarios para realizar la selección de piedras o colores extraños que afecten la obtención de un producto de óptima calidad. Adicionalmente, la mayoría de las factorías carecen de la tecnología apropiada para realizar el empaque de arroz en fundas tal como lo demanda el mercado. Estos elementos contribuyen a la obtención de un arroz de baja calidad, y a un mayor control del mercado por parte de las factorías que poseen equipos modernos, que sí pueden producir un arroz de mejor calidad.

B. Problemas de Percepción

B1. Diversidad Conceptual Sobre Seguridad Alimentaria

En los tiempos de guerra se entendía por seguridad alimentaria, el ser autosuficiente en la producción de los alimentos requeridos por la población. Con el fin de la Guerra Fría, el término "seguridad alimentaria" ha tomado otro significado.

Hoy día, se entiende por seguridad alimentaria el que las personas tengan suficiente ingresos para adquirir los alimentos, que los mismos estén disponibles - ya sea que se produzcan en el país o se importen -, y que se puedan asimilar, lo cual requiere cierto nivel de salud. En otras palabras, no es suficiente el que haya alimentos, se necesita que la persona pueda comprarlos y esté sano para asimilarlos. La seguridad alimentaria no es solamente un problema agrícola, requiere ingresos y salud.

Frecuentemente, sin embargo, los medios de comunicación y formuladores de políticas siguen pensando en seguridad alimentaria en los términos antiguos y perciben las importaciones como algo intrínsecamente negativo. Así, no se percibe que lo importante para el país es que cada habitante disponga de los recursos necesarios para comprar los alimentos requeridos, y

que en muchos casos los mismos pueden ser adquiridos de forma menos onerosa a través de importaciones.

B2. Diversidad de Criterios Sobre Eficiencia de Mercado

Los altos niveles de protección que se tenían en el pasado se traducían en mercados monopólicos y oligopólicos que justificaban la intervención estatal para regularlos. Este hecho, junto a la tradición de intervención del mercado por parte del Gobierno dominicano y la política paternalista que ha caracterizado a la economía dominicana, han contribuido a que la opinión pública favorezca la intervención estatal en el comercio del arroz y regule las importaciones.

Como nunca se ha operado un mercado libre del arroz, en el que no solamente se eliminen los controles de precios, sino que también se permita la libre importación del cereal en condiciones igualitarias para todos los importadores, hay poca fe en que un mercado del arroz libre de trabas se traducirá en mejores precios para los consumidores y los productores, con las calidades demandadas por los consumidores.

Las intervenciones estatales han tenido como resultado calidades inferiores a las demandadas por los consumidores, escasez de arroz en algunos períodos del año, bajos precios a los productores, altos precios a los consumidores y un uso poco eficiente de los escasos recursos del país.

En el caso del arroz, existe también el elemento de que la producción del cereal es subsidiada en algunos países, lo cual induce a que el precio en el mercado internacional sea inferior al precio de equilibrio en ausencia de subsidios. Si este es el caso, una política posible sería recurrir a los mecanismos de defensa permitidos por los acuerdos de la OMC.

B3. Poco Conocimiento Sobre los Almacenes Generales de Depósito

Muchos productores y algunos molineros se quejan de que no hay crédito disponible para la comercialización, pero a la vez desconocen sobre el funcionamiento y los beneficios que les podría representar el mecanismo de certificado de depósito y bono de prenda para pignorar su producto y obtener financiamiento de la banca comercial. Este problema podría reducirse mediante un programa de capacitación a los molineros y productores, en el que participen los almacenes generales de depósito que tengan interés en almacenar arroz.

C. Problemas de Política Estatal

C1. Inestabilidad en la Política Estatal

Como se describió anteriormente, la política del Estado en lo que respecta a la comercialización del arroz ha sido muy cambiante, pasando de tener un control total de la comercialización del arroz por parte del INESPRES y un sistema de controles de precios por parte de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio, a tener un mercado interno sin controles de precios en la práctica, con intervenciones de INESPRES en la importación de arroz, y de INESPRES y la SEA en la compra del arroz a los productores.

Esta política cambiante crea incertidumbre, lo cual se traduce en mayores costos para los participantes en la cadena de comercialización del arroz, ya que el intermediario tiene que tomar medidas para protegerse de una incertidumbre adicional que le podría causar pérdidas.

Como el país disfruta de los beneficios de un sistema democrático, en el que las autoridades cambian cada cuatro años, es muy probable que la política de comercialización del arroz siga cambiando, pero sería un gran paso si la misma durara por lo menos cuatro años. La solución definitiva se tendrá cuando el arroz deje de ser un producto politizado.

C2. Intervenciones Estatales Inadecuadas o a Destiempo

Este es un problema muy típico en la mayoría de los países, incluyendo los países desarrollados. La República Dominicana no es una excepción. Las intervenciones inadecuadas o a destiempo generalmente se dan por varias razones, incluyendo las siguientes:

- Mecanismos de control que impiden que las decisiones se tomen a tiempo;
- Influencia de grupos de interés que presionan a las autoridades para que tomen las decisiones a su favor;
- Favoritismo político; y
- Corrupción.

La intervención del INESPRES y de la SEA afecta el mercado del arroz a través del programa "Alimentos para Todos" (PROALTO), el cual no sólo le vende a los consumidores, sino también a los detallistas, convirtiéndose en una competencia desleal para los mayoristas. Algunas empresas informaron que sus ventas disminuyeron en abril de 1998 hasta en un 60% como consecuencia de la intervención del INESPRES, teniendo incluso que despedir parte de sus empleados. El organismo oficial utilizaba seis empacadoras del sector privado para envasar más de 3,000 fundas diarias.

La distorsión del mercado por parte del INESPRES se presenta en la medida que le vende a los consumidores en los puestos de venta casi a los mismos precios que le vende a los almacenistas, a los cuales le vendía el saco de 125 libras a RD\$500, es decir, a RD\$4.00 la libra.

Para tener una idea de la magnitud de la intervención del INESPRES, es oportuno señalar que para el Programa PROALTO dispone de 500 camiones y 500 puestos fijos, y que se lleva a cabo en 104 barrios de la ciudad capital y en todas las provincias del país. De acuerdo a estimados suministrados por el Encargado de Relaciones Públicas del INESPRES, el programa vende diariamente (mayo, 1998) RD\$5.0 millones de los diferentes productos, dentro de los cuales se encuentra el arroz.

La intervención estatal también se manifiesta a través del anuncio de controles de precios por parte de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio en los canales mayorista y detallista del arroz. Se emite una resolución controlando los precios sin hacer efectiva la misma. Aunque no se haga efectiva, el hecho de anunciar la posibilidad de controlar los precios aumenta el nivel de incertidumbre y reduce la posibilidad de que más agentes participen en el comercio del arroz para que haya más competencia, que es lo que logrará una regulación efectiva en los niveles de precios.

Otro ejemplo de intervención inadecuada es el anuncio de precios de sustentación sin una capacidad real de hacerlo.¹⁹ Esto agrega más incertidumbre al mercado haciéndolo más costoso y contribuyendo a que haya menos competencia.

C3. Restricciones a la Importación de Arroz

Las importaciones de arroz no son libres. La SEA regula la cantidad de arroz que se importa y la época cuando se importa. Esto ha creado problemas de desabastecimiento en algunas ocasiones, y alzas en los precios a niveles innecesarios.

Adicionalmente, existen restricciones a la importación de arroz en cáscara, supuestamente porque en el país no existe *Tilletia barclayana*. Sin embargo, este es un hongo que no es considerado una plaga de importancia económica y, hasta donde nuestro conocimiento alcanza, tampoco se ha hecho un análisis de riesgo para cuantificar su posible daño.

¹⁹ Aun si el Gobierno dominicano decide disponer los recursos para tener un precio de sustentación, la experiencia en la mayoría de los países de América Latina y en la misma República Dominicana ha demostrado que la aplicación de una política de esta naturaleza no ha logrado los objetivos esperados. Adicionalmente, habría que analizar el retorno de una inversión de esta naturaleza versus el retorno que daría la inversión en otras actividades en apoyo a la productividad y la competitividad del agro dominicano.

Si es cierto que dicho hongo no existe en el país, lo aconsejable sería hacer un análisis de riesgo para determinar la mejor opción para el país: si importar arroz en cáscara o blanco. Generalmente, es más rentable para un país importar el arroz en cáscara que blanco: en adición a que el costo del arroz transformado generalmente es inferior al importado blanco, el país gasta menos en divisas y agrega valor en el proceso de transformar el arroz en cáscara a arroz blanco.

Algunos países han tomado medidas de precaución para reducir el riesgo de que el hongo entre y se establezca en sus territorios. Una medida que algunos países adoptan es exigir que el arroz a importarse no sea "smutty" (que tenga menos del 3% de grano negro), y que el mismo sea fumigado en el puerto de embarque con una dosis que asegure la muerte del hongo y sus esporas.

Otro aspecto que se necesita revisar en la política de importación es el cobro del ITBIS. El arroz producido localmente está exento del pago de este impuesto; sin embargo, el mismo se cobra al arroz importado. Esto no cumple con los principios de la OMC, en el sentido de que al arroz importado se le debe dar el mismo trato que al arroz nacional. La propuesta de reforma arancelaria presentada por el Poder Ejecutivo al Congreso Nacional establece una corrección de esta distorsión.

C4. Sistemas de Información de Precios y Mercados Deficientes

Para que los mercados operen con eficiencia, es necesario que todos los agentes cuenten con las informaciones adecuadas sobre los mercados del arroz. En la actualidad, INESPRES reporta los precios de varios productos de origen agropecuario en programas de televisión, y la SEA opera el servicio telefónico TELESEA, que proporciona la información a quienes la solicitan.

Estos servicios son buenos, pero no llegan a muchos productores que no cuentan con televisión o teléfono. En consecuencia, sería muy oportuno que este tipo de información sea difundida por radio, que es el medio más utilizado en el campo.

C5. Aitas Tasas de Interés

La tasa de interés en la República Dominicana es alta en términos reales,²⁰ lo cual hace que el costo de almacenamiento de los productos agropecuarios sea también elevado. Este alto costo de almacenamiento aumenta el margen entre el precio en los momentos de cosecha, y el precio en los momentos en que no hay cosecha.

²⁰ En este documento no se discuten las razones por las que las tasas de interés son altas en el país, ya que no forma parte del ámbito del estudio.

Al comprar el arroz al productor, el molinero toma en cuenta el precio internacional del cereal en el momento de la compra y a futuro, los costos de almacenamiento, los costos de procesamiento y la tasa de interés. Dada la necesidad de almacenar parte del arroz que compra, el precio que el molinero está dispuesto a pagar al productor es proporcional a la diferencia entre el precio internacional futuro y los costos de almacenamiento. Con tasas de interés altas, este costo aumenta.

Esta situación se agrava con la lentitud en los flujos de pagos hacia los diferentes participantes en los canales de comercialización, lo cual se revierte en una baja respuesta de la oferta hacia determinados canales.

Mientras esta situación persista, existirán diferencias significativas en los precios a través del año, ya que son costos reales que alguien tiene que pagar. En una situación de libre mercado y dentro del marco de los acuerdos de libre comercio que el país está firmando, los productores podrían analizar la rentabilidad de exportar en la época de cosecha y que se importe arroz en la época en que hay poca cosecha.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A continuación se presentan las principales conclusiones y recomendaciones del estudio.

A. Conclusiones

1. La discusión precedente ha mostrado que la comercialización del arroz ha tenido cierta mejoría desde 1987, cuando el Gobierno dominicano eliminó el control interno del mercado del arroz. Esto logró que los productores recobraran la confianza perdida y se sintieran estimulados a incrementar la producción. Eso también repercutió en las factorías de arroz, quienes aumentaron sus inversiones, modernizando sus parques de equipos y maquinarias. Sin embargo, aun persisten ciertas distorsiones y se evidencian problemas tecnológicos en el mercado del arroz.

2. En particular, la eficiencia del mercado de arroz se podría mejorar considerablemente, ya que en la actualidad el consumidor no siempre recibe el arroz en las calidades y presentación que demanda, y en ocasiones se presentan períodos de escasez. Asimismo, los precios del arroz pudieran ser también más bajos.

La calidad de arroz de algunos productores no cumple con las exigencias del mercado. Hay deficiencias en el proceso de secado, los servicios de transporte son deficientes, y existe un gran número de factorías con equipos obsoletos o insuficientes, lo cual resulta en la obtención de un arroz de baja calidad, o que no puede empacarse como lo demanda el consumidor.

3. Asimismo, la falta de un sistema eficiente de información de precios y mercados limita la capacidad de negociación de los cultivadores de arroz, pues no se les proporciona un conocimiento ágil y oportuno de las condiciones del mercado.

En ese sentido, por ejemplo, los productores indican poseer pocos recursos financieros para la comercialización del grano, y al mismo tiempo desconocen el uso de certificado de depósito y bono de prenda para financiar la comercialización del arroz. Además, se reconoce que, en general, las tasas de interés reales son muy altas en la República Dominicana, lo cual encarece significativamente el costo de almacenamiento.

La producción de arroz tiene dos etapas bien definidas en el país: diciembre-mayo y junio-noviembre, obteniéndose el grueso de la cosecha durante los meses de mayo y junio. Los meses de mayor escasez son marzo y abril.

La producción estacional del arroz provoca que un gran número de factorías de arroz, principalmente las de la reforma agraria, cierren sus instalaciones cada año de manera temporal.

4. El Estado dominicano ha tratado de ejecutar una política económica que logre el ajuste de la economía dominicana para hacerla más competitiva, logrando así una mejoría en el nivel de vida de la mayoría de los dominicanos. Estos ajustes incluyen la adopción de políticas basadas en los principios del mercado, reconociendo que los mercados eficientes son la mejor forma de asignar el uso de los recursos escasos con que cuenta la economía.

En este sentido, el país se hizo miembro signatario de la OMC, firmó tratados de libre comercio con Centroamérica y con CARICOM, y está actualmente discutiendo a nivel congresional una rebaja general de los aranceles.

5. Sin embargo, las reformas comerciales se ejecutaron parcialmente para el arroz. Se eliminaron los controles de precios, pero se siguen controlando las importaciones, lo cual impide que el mercado opere con eficiencia. Tradicionalmente, el Gobierno ha tratado de corregir estas imperfecciones del mercado mediante intervenciones a través de INESPRES y la SEA, lo cual crea problemas adicionales.

La situación se agrava con la presencia de una diversidad conceptual sobre seguridad alimentaria y una diversidad de criterios y objetivos sobre eficiencia de mercado que dificultan el encuentro de soluciones aceptables por la comunidad.

A la inestabilidad en la política estatal se le agrega la competencia desleal que el mismo Estado ejerce a través de importar arroz libre de impuestos y asignar subsidios adicionales al INESPRES para la comercialización del mismo, sin que esto satisfaga criterios estrictos para la focalización de los beneficiarios.

B. Recomendaciones.

Con el objetivo de mejorar la eficiencia del mercado del arroz en la República Dominicana, se recomienda adoptar las siguientes medidas:

- a) Desarrollar una campaña de educación sobre los conceptos fundamentales de seguridad alimentaria y eficiencia económica.
- b) Desarrollar un programa de capacitación a los productores en aspectos tecnológicos y financieros.
- c) Revisar la política gubernamental sobre el arroz.

A continuación se abunda sobre cada una de estas recomendaciones:

B1. Desarrollo de una Campaña de Educación

Se recomienda ejecutar una campaña de educación masiva que incluya los siguientes conceptos:

- Seguridad alimentaria; y
- Eficiencia de mercado.

Para paliar un poco los efectos de la desinformación y la falta de conocimientos sobre los beneficios de un mercado eficiente del arroz, se recomienda establecer una campaña masiva de educación que capacite al pueblo dominicano y a la opinión pública, sobre los conceptos modernos de seguridad alimentaria, y sobre qué es eficiencia de mercado y cómo esto puede beneficiarlos.

B2. Desarrollo de un Programa de Capacitación a los Productores

El programa orientado a los productores deberá contener, por lo menos, los siguientes conceptos:

- Uso de certificados de depósitos y bonos de prenda para financiar el almacenamiento del arroz;
- Uso del sistema de informaciones sobre precios y mercados; y
- Mejoramiento de la calidad de su grano.

B3. Revisión de la Política Gubernamental

Se recomienda revisar la política gubernamental en varios aspectos, incluyendo los siguientes:

- Hacer la política agropecuaria más estable;
- Hacer más transparente la política de comercialización y comercio del Gobierno;
- Mejorar el sistema de información de precios y mercados; y
- Revisar las políticas macroeconómicas que inciden en la tasa de interés.

Es necesario que la política arrocera del país sea estable por lo menos durante los cuatro años de cada gobierno. Asimismo, se recomienda eliminar la competencia desleal ejercida por el Gobierno mediante la importación sin pago de gravámenes.

La mejor forma de hacerlo es aprobar una ley que prohíba al Gobierno dominicano importar alimentos libres de impuestos para fines de comercialización. Esta ley debe incluir las importaciones para la venta de alimentos donados que realizan tanto el Gobierno dominicano como ONGs.

Estas ventas deben regularse para que se realicen a los precios vigentes del mercado.

Adicionalmente, los subsidios directos del Gobierno dominicano deberían limitarse a beneficiar a las personas con menores posibilidades económicas, para que el arroz subsidiado no afecte el mercado en forma significativa; es decir, otorgar subsidios bien focalizados.

Se recomienda revisar las funciones de la Comisión Nacional Arrocería, para que la misma se convierta en un órgano asesor que aporte recomendaciones que contribuyan a mejorar la competitividad del sector arrocero del país.

Si el Gobierno dominicano siente la necesidad de intervenir, debería hacerlo en tal forma que produzca un impacto mínimo en el mercado, o hacerlo para eliminar distorsiones de carácter temporal. Sin embargo, la experiencia en América Latina y el Caribe es que las intervenciones de los gobiernos generalmente son poco acertadas y han causado más daño que beneficio, tanto para los productores como para los consumidores.

En este sentido, por ejemplo, se sugiere eliminar la Resolución No. 201-98 de fecha 1 de marzo de 1998, que establece controles de precios a algunos alimentos entre los cuales se encuentra el arroz, dado que la misma no se aplica y, si se hiciese, crearía distorsiones graves en el mercado.

Se recomienda permitir la importación de arroz blanco o en cáscara en las cantidades que el importador quiera traer, siempre y cuando provenga de un país miembro de la OMC. Si ese país no satisface las Normas de conducta impuestas por dicha organización, la República Dominicana deberá entonces usar los mecanismos de defensa establecidos formalmente para ello.

Por otra parte, existe preocupación por parte de algunos sectores del efecto negativo que una mayor apertura a las importaciones de arroz podría tener sobre la producción del cereal y su impacto sobre los ingresos de los productores más pequeños. Al comparar los costos de importación, aplicando los aranceles vigentes, con los precios nacionales, se encuentra que el mismo se ubica entre el precio al por mayor del arroz selecto y el arroz superior en la mayoría de los meses. Esto refleja que el impacto sería insignificante.

Un aspecto muy recomendable es el mejoramiento de los sistemas actuales de información de precios y mercados para que tomen en cuenta las necesidades de conocimiento de los productores y no solo de las instituciones más organizadas, pues en la práctica la información no llega a los productores en los momentos que la necesitan. Una alternativa es difundir los precios a través de la radio en los programas de mayor audiencia entre los productores.

Por último, se sugiere revisar las políticas macroeconómicas para que se reduzca la tasa de interés en los mercados financieros dominicanos, al mismo tiempo que se mantenga un balance con las demás políticas, para lograr mantener un crecimiento sostenido y equitativo del PIB.

POLLO

I. INTRODUCCION

El pollo es uno de los principales rubros pecuarios que componen la canasta familiar de la República Dominicana. El gasto mensual promedio en pollo para una familia durante el año 1997 fue de RD\$119.52, o sea un 4.9% del gasto mensual de la canasta familiar agropecuaria, que fue de RD\$2,420.23 (Banco Central, Cuentas Nacionales, 1998).

En 1994, el pollo representó el 1.9% del Producto Interno Bruto (PIB), el 17.4% del valor agregado agropecuario y el 39.5% del valor agregado pecuario. Las cifras de 1997 revelan que el valor de la producción de pollo en ese año representó el 10% del valor agropecuario, y el 40.9% del valor pecuario (Banco Central, Cuentas Nacionales, 1991-1994 y Boletín Trimestral octubre-diciembre 1997).

Por otra parte, la producción de pollo en la República Dominicana es una de las actividades agropecuarias más tecnificadas, alcanzando niveles de rendimientos muy altos. Esto se debe al corto ciclo reproductivo de las gallinas, que ha permitido la selección y reproducción de animales muy eficientes en la conversión de alimentos.

Los productores dominicanos se han mantenido al día con los sistemas de producción modernos, lo cual les permite producir animales listos para el mercado a los 42 días de nacidos.

Como el pollo es la carne más barata en el mercado, cualquier fluctuación en su precio activa la reacción de la opinión pública, ya que tiene un impacto significativo en el consumidor. Por esta razón el Gobierno de la República Dominicana siempre ha tratado de coordinar con el sector avícola del país para que el mismo pueda mantener un nivel de oferta alto y, como consecuencia, que los precios se mantengan bajos.

La Comisión Avícola del Consejo Nacional de Producción Pecuaria, es la máxima autoridad en materia de política avícola y tiene como objetivo principal coordinar todo lo referente a la planificación de la producción de pollo y la fijación de cuotas para importar huevos fértiles, así como los aspectos relacionados con las instalaciones de nuevas plantas incubadoras.

Dentro de la Comisión Avícola existe la Subcomisión Técnica que hace la revisión de las solicitudes para importar las reproductoras y huevos fértiles, cuyos criterios técnicos son tomados en cuenta en las reuniones. Esa subcomisión está formada por un representante de la SEA, un representante de la Secretaría de Industria y Comercio, uno de la Dirección General de Ganadería

(DIGEGA), uno del Instituto de Estabilización de Precios (INESPRE), y dos representantes del sector privado.

La SEA también ha tomado medidas administrativas para validar los permisos sanitarios así como otras medidas que limitan la libre importación de rubros agropecuarios, según lo ha explicitado mediante espacios pagados en la prensa escrita.

En algunas ocasiones se experimentan déficits en la producción, con una consecuente escasez de pollo en el mercado, ya que las importaciones están reguladas. Además, en ocasiones los precios del pollo han estado controlados por el Gobierno, basándose en la Ley Número 13 de Protección al Consumo Popular, del 24 de abril del año 1963.

II. CARACTERIZACION DE LA OFERTA

A. Número y Ubicación de Productores.

Se estima que hay 130 avicultores dedicados a la producción de pollos de engorde y 270 a la producción de huevos de forma organizada. Además, existe un número cercano a los 2,000 microproductores que no tienen incidencia significativa en la comercialización del pollo.²¹

La producción de pollos de engorde se encuentra concentrada en las zonas de Licey al Medio, Santiago, Moca, La Vega, Jarabacoa y en Santo Domingo (según se desprende del sondeo realizado por los consultores a los productores de pollos). Esa producción se realiza en naves abiertas para resistir determinados ambientes, diferentes a las exigencias que tienen las plantas incubadoras y granjas reproductoras.

En torno a las reproductoras, el 60% de la producción nacional se concentra en Jarabacoa; el 25% se ubica en Constanza, el 8% en San José de las Matas y el 7% restante en Licey al Medio.

La capacidad instalada de la industria avícola para producir pollos de engorde en el país es de aproximadamente 34 millones de pies cuadrados, de los cuales el 64% se encuentra en el Distrito Nacional. El promedio de las naves es de 10,000-12,000 pies cuadrados; por cada pie cuadrado cabe un pollo.

Sobre los mataderos de pollos, en el Distrito Nacional hay tres: Caribe y Cibao, que funcionan de forma integrada con capacidad para procesar 7,200 pollos por hora, y el matadero de Avícola Almíbar (Pollos Victorina), con capacidad para procesar 6,000 pollos por hora. El de Granja Mora está cerrado actualmente. En San Cristóbal está la Granja Carolina, que produce el Pollo Rey, con capacidad para procesar 800 pollos por hora.

También se tiene el matadero Yaque en Santiago, con capacidad para procesar 1,200 pollos por hora; el matadero del Grupo Carolina en Moca, con capacidad para procesar 1,200 pollos por hora; el matadero del Grupo Incubadora del Norte, con capacidad para 3,000 pollos por hora; y el matadero de Pollos Veganos, con capacidad para procesar 1,800 pollos por hora en un turno de 8 horas (Cuadro 2.1).

En términos generales, puede decirse que el sistema de producción avícola se caracteriza por tener una integración vertical desde las reproductoras de huevos fértiles hasta obtener el pollo procesado, tanto crudo como cocinado, en el caso de algunas empresas que poseen su propia cadena de restaurantes. Además, se observan altos niveles tecnológicos en las empresas más grandes, en contraste con el bajo nivel tecnológico de las granjas más pequeñas.

²¹ Resultados del sondeo realizado por los autores de este estudio.

Cuadro 2.1
República Dominicana
Capacidad de Procesamiento de Pollos, 1998

Empresa	Ubicación	Marca	Capacidad Procesamiento
Corporación Avícola Jarabacoa	Distrito Nacional	Pollo Cibao y Caribe	7,200/hora
Avícola Almibar	Distrito Nacional	Pollo Victorina	6,000/hora
Incubadora del Norte	Santiago	-	3,000/hora
Pollo Vegano	La Vega	Pollo Vegano	1,800/hora
Granja Mora	Distrito Nacional	Pollo Mora	1,500/hora*
Grupo Carolina	Moca	-	1,200/hora
Matadero Yaque	Santiago	-	1,200/hora
Granja Carolin	San Cristóbal	Pollo Rey	800/hora

* Está cerrado actualmente.

Fuente: Resultados del Sondeo realizado por los autores.

B. Evolución de la Producción

La producción de pollos en el período 1987-1997 pasó de aproximadamente 2 millones de quintales en 1987 a aproximadamente 3.46 millones de quintales en 1997, no obstante haber alcanzado mayores niveles en los años 1992 y 1993 cuando se produjeron 4.07 y 4.17 millones de quintales

Cuadro 2.2
República Dominicana
Producción, Importaciones y Consumo Aparente de Pollo, 1987 a 1997.

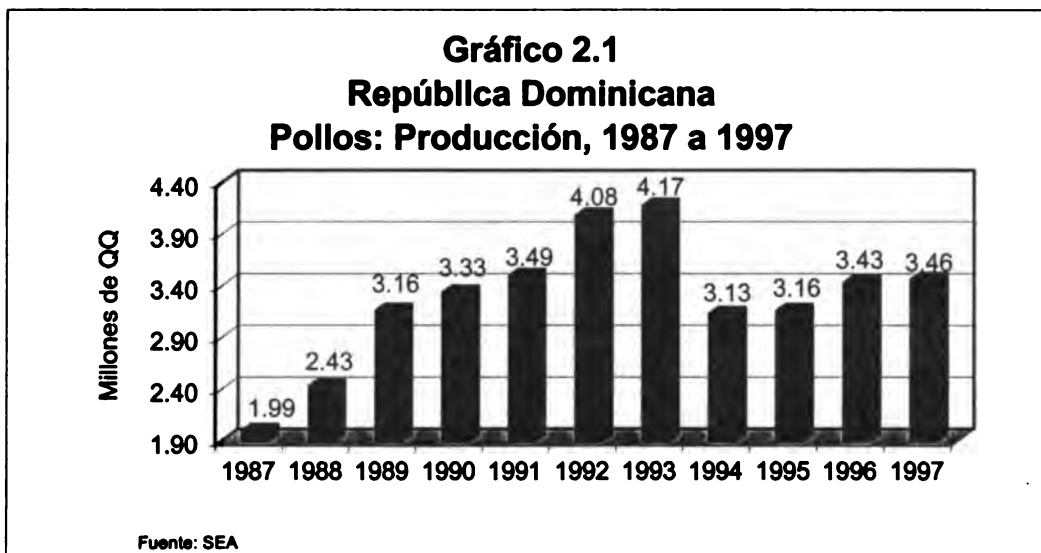
Año	Producción Nacional		Cambio	Importaciones			Consumo Aparente	
	TM	QQ	(%)	TM	QQ	US\$1,000	TM	QQ
1987	90,409	1,993,177		1,823	40,187	1,972	92,232	2,033,363
1988	110,000	2,425,084	21.7	2,016	44,447	2,374	112,016	2,469,531
1989	143,182	3,156,622	30.2	636	14,012	721	143,818	3,170,634
1990	151,136	3,331,978	5.6	2,359	51,996	2,598	153,495	3,383,974
1991	158,455	3,493,334	4.8	12	257	3	158,467	3,493,591
1992	184,864	4,075,552	16.7	6	139	3	184,870	4,075,692
1993	189,136	4,169,734	2.3	28	606	26	189,164	4,170,340
1994	141,818	3,126,551	0.5	35	775	30	141,853	3,127,326
1995	143,182	3,156,622	-24.7	180	3,965	267	143,362	3,160,586
1996	155,364	3,425,189	8.5	100	2,201	136	155,464	3,427,390
1997	156,818	3,457,244	0.3	1,884	41,544	1,985	158,702	3,498,788

Fuente: Secretaría de Estado de Agricultura. Departamento de Economía Agropecuaria. Sto.Dgo. 1998

respectivamente (Cuadro 2.2 y Gráfico 2.1). La baja producción en los últimos cuatro años, aunque ha ido incrementándose cada año, se debió a varias razones, incluyendo las siguientes:

- Aumento de los costos de producción por un incremento de los insumos importados;

- Los efectos de la prolongada sequía que afectó a la República Dominicana durante parte de ese período, lo cual se reflejó en los niveles de temperatura e incidió en un mayor índice de mortandad de los pollos; y
- Restricciones a las importaciones de huevos fértiles y reproductoras.



En el país hay 177 máquinas incubadoras de huevos fértiles con capacidad instalada para producir 17 millones de pollos de engorde mensuales (204 millones de unidades anuales).

La producción real es de 10 a 10.5 millones de unidades por mes (o sea, alrededor de 132 millones al año), de los cuales el 20% son pollos congelados. La producción diaria es de 333,000 pollos vivos, y la capacidad de procesamiento es de 170,000 pollos diarios.

En lo que respecta al rendimiento de los pollos, debido a mejores niveles de tecnología, éste ha aumentado de tres libras en 49 días, en la década de los 70, a 4.05 libras en 42 días en los momentos actuales. Por el efecto del calor se da una baja en el peso de los animales, el cual cae a 3.5 libras en los meses de intenso calor.

Cuadro 2.3
República Dominicana
Concentración de las Reproductoras de
Huevos Fértiles, 1998

Ubicación	Porcentaje
Jarabacoa	60.0
Constanza	25.0
San José de las Matas	8.0
Licey al Medio	7.0

Fuente: CONAPROPE, Santo Domingo 1998.

Debe destacarse que tres productores de pollo producen alrededor de 58% de la producción nacional, y dos de ellos el 49%, con uno solo (Corporación Avícola Jarabacoa) produciendo el 30% (Cuadro 2.4). Esto refleja un alto nivel de concentración del mercado de producción de pollos.

Cuadro 2.4
República Dominicana
Principales Productores de Pollos y su Nivel de Participación, 1998.

Firma	Posición	Marcas	Participación Mercado (%)	Producción (Millones Unidades por Mes)
Corporación Avícola Jarabacoa	1	Pollo Cibao y PolloCaribe	30	3.1
Granja Mora	2	Granja Mora	19	1.6-2.0
Avícola Almibar	3	Pollos Victorina	9.5	0.9-1.0
ASOPOLLON	4	Sin Marca	9.5	0.9-1.1
Reinaldo Jiminián	5	Pollo Vegano	5	0.5
Grupo Carolina	6	Sin Marca	3	0.3
Resto del Mercado	7	-	24	1.9
Total	-	-	100	10.0-10.5

Fuente: Resultados del sondeo de mercado realizado en febrero-marzo de 1998.

C. Problemas y Restricciones de la Producción.

Entre los principales factores que afectan a los productores de pollo, se encuentran los siguientes:

- Mala planificación para la asignación de huevos fértiles, lo cual se refleja en una baja producción;
- Poca capacidad de análisis en los laboratorios de Patología Avícola;
- Ausencia de un adecuado sistema de asistencia técnica, sea ésta pública o privada;
- Problemas estacionales de temperatura, lo cual provoca altos índices de mortalidad, hasta de un 14%, contrastando con el 5% que se muere en épocas normales; y
- Altas tasas de interés.

D. Capacidad de Almacenamiento

De acuerdo con el resultado del sondeo de mercado realizado, la capacidad de almacenamiento de pollo procesado congelado en el país es

menor a los 100,000 qq, pues los productores incurren en menor riesgo y costos con el sistema actual de distribución de pollo fresco o en pie.

E. Costos de Comercialización

Los costos de transporte juegan un papel muy significativo en la estructura de los costos de comercialización, pues según respondieron algunos camioneros entrevistados, tienen que realizar muchos esfuerzos para ubicar los pollos y luego distribuirlos entre los diferentes picadores o polleras de las ciudades y los campos del país.

Debido a ello, los productores poseen pocas flotas de camiones para transportar los pollos de forma directa, dejándole esa función a los canales mayoristas y detallistas de distribución.

Al momento de la realización del sondeo de mercado para este trabajo (febrero-marzo 1998), los costos de comercialización del pollo, tanto del que se vende fresco ("caliente", también conocido como pollo en pie o vivo) como el procesado congelado, oscilan entre los RD\$1.50 y RD\$3.0 la libra, los cuales podrían disminuir en la medida en que se incrementen los volúmenes de ventas.

La estructura de la demanda de carne de pollo en la República Dominicana, donde los consumidores prefieren el pollo vivo o fresco caliente, requiere un tipo de transporte que puede ser más caro en su conjunto que si la demanda fuera mayormente de pollo congelado. Cuando se transporta el pollo vivo, se transporta mucho volumen y desperdicios, en adición a las pérdidas por asfixia. Este costo no se observa en otros mercados. En la medida en que se mejore el servicio eléctrico en el país, es posible que la demanda de pollo congelado pueda incrementarse.

III. CARACTERIZACION DE LA DEMANDA

A. Preferencias de los Consumidores.

En la República Dominicana, todas las clases sociales consumen pollo en cantidades significativas, de acuerdo a encuestas de consumo levantadas por el Banco Central, así como los estudios de nutrición que han realizado Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) existentes en el país.

Resalta el hecho de que casi todos los consumidores entrevistados, sin importar su nivel de ingreso, coincidían en que el pollo debe ser fresco, de buen aspecto, pero sobre todo que mantenga un alto nivel de higiene. En estos casos, los consumidores están dispuestos a pagar hasta RD\$2/lb adicionales. Una parte de los consumidores de altos ingresos entrevistados, prefiere el pollo fresco porque consideran que tiene mejor sabor al ser sazonado, con la salvedad de que les gusta ver el momento de la matanza del pollo, para que no se lo vendan enfermo. Sin embargo, también ha podido comprobarse que algunos estratos de mayor ingreso en las zonas urbanas tienden a comprar pollo congelado. Su preferencia por ese tipo de pollo es el resultado de exigencias sobre higiene, calidad, limpieza, aspecto y sobre todo, conservación de características nutricionales.

Otro aspecto muy importante en la preferencia de los consumidores de altos ingresos y medio alto, es que su decisión de compra la toman en función del lugar donde compran el pollo y de la marca. Eso significa que si al consumidor le gusta el pollo fresco, pero tiene dudas sobre el nivel de salubridad, prefiere no hacer la compra en ese lugar. En el caso de una marca reconocida, como son Pollos Victorina, Pollo Cibao o Pollo Vegano, y Yaque, los consumidores están dispuestos a pagar mayores precios y no sienten ningún temor de que los pollos puedan estar contaminados.

B. Tipificación de los Consumidores.

Hay tres tipos de consumidores de pollo: los urbanos que prefieren pollo congelado; los urbanos que prefieren pollo fresco caliente; y los rurales, que sólo prefieren pollo fresco caliente. Adicionalmente, existe un extracto de la población que también demanda de partes de pollo.

El 70% de los consumidores que habitan en las urbes más pobladas como son las ciudades de Santo Domingo, Santiago, La Vega y San Francisco de Macorís, y el 80% de los que viven en zonas urbanas de ciudades más pequeñas con un menor grado de desarrollo, consumen por lo general pollo fresco caliente. El 30% y el 20% restante consumen en ambos casos pollo congelado.

Los consumidores urbanos de ciudades grandes que tienen altos ingresos, tienden a preferir el pollo congelado de marcas reconocidas en un mercado diferenciado y envasado en fundas atractivas, pero que sean de una buena calidad.

C. Cuantificación de la Demanda.

La demanda de pollo en la República Dominicana en 1997 fue de alrededor 9,566 quintales diarios, la cual fue abastecida tanto por la producción nacional como por las importaciones. De esa demanda, 7,461 qq correspondieron a pollos vivos o frescos y 2,105 qq a pollos procesados. Además del pollo que se demanda para el consumo de los hogares, también se tiene el de tipo institucional que se hace a través de los hospitales, recintos militares, cárceles, hoteles y restaurantes.

Según la SEA, el consumo aparente en el año 1987 fue de 2,029,100 qq, subiendo a 4.2 millones de quintales en 1993, y en el año 1997 a 3,491,453 qq (Cuadro 2.2). Esto contrasta con los resultados derivados de otros estudios oficiales que han establecido que el consumo mensual es de 9.5 millones de unidades de pollos sobre la base de un rendimiento promedio de 3.5 lb/pollo, es decir, 332,500 qq mensuales. Esta cifra resulta en un total anual de 3,990,000 qq. Este total superior no incluye el consumo extraordinario que se observa en los meses como diciembre, en que la demanda se incrementa a 11.0 y 13.0 millones de unidades de pollo.²²

La falta de precisión de esas cifras es lo que ha traído las distorsiones en la política de importaciones, pues los déficits son estacionales, principalmente en los meses de mayor calor (junio-agosto).

En lo que respecta al consumo per cápita, éste es muy difícil de cuantificar debido a la población flotante de turistas y trabajadores temporeros extranjeros que pasan por el país, en adición a las exportaciones no registradas hacia Haití.

D. Cadena de Comercialización Según Canales.

Los participantes en la cadena de comercialización del pollo son básicamente: las granjas productoras, los mataderos procesadores grandes, los mayoristas acopiadores, los camioneros que hacen las veces de mayoristas, los mataderos picadores pequeños que pueden estar en los mercados municipales o en determinados lugares de la ciudad y que hacen las veces de mayorista-detallista, los detallistas que pueden ser los colmados o puestos ambulantes de

²² El documento elaborado en febrero de 1998 por ONAPLAN "Estructura de la Producción y Distribución en el Subsector Avícola de la República Dominicana y Políticas de Corto Plazo Recomendadas", explica que diferentes fuentes han determinado el consumo en diferentes montos, lo cual arrojaría un déficit mensual entre producción y consumo de 500,000 pollos.

pica-pollos, los supermercados y, en menor medida, el INESPRES y la SEA, que participan de forma coyuntural en la venta al detalle, y en ocasiones de escasez, actúan como suplidores mediante acuerdos concertados con los grandes procesadores.

Esos participantes conforman los dos grandes canales, el del pollo procesado congelado y el denominado canal tradicional o de pollo fresco caliente, a través de los cuales se procesa y distribuye todo el pollo que se produce en la República Dominicana.

En el caso del pollo procesado, las grandes empresas obtienen los pollos de sus unidades productivas para trasladarlos a sus propios mataderos, donde los procesan y empacan para transportarlos a los supermercados y a sus clientes institucionales que conforman las cadenas de restaurantes, hospitales, recintos militares y hoteles.

Las grandes empresas también tienen sus propios picadores para la distribución de pollos vivos, aunque también utilizan picadores independientes. La mayoría de los mataderos pequeños van a las empresas grandes a buscar su producto, pero pagando y aportando su propio transporte.

En el caso del canal tradicional, en el cual participan casi todas las granjas sin importar su tamaño, los pollos son distribuidos por canales mayoristas, los cuales los transportan y venden a pequeños picadores o mataderos-picadores, los que a su vez los venden al canal detallista.

De acuerdo con el sondeo realizado, en el país se distribuyen aproximadamente 230,000 pollos diariamente a través de camiones con capacidad para transportar 1,000, 1,500, 2,000, y 2,500 pollos, así como camionetas con capacidad para transportar desde 250 hasta 700 pollos. La mayoría de los dueños de camiones fungen como mayoristas, y junto con los picadores y los puestos ambulantes representan un total de aproximadamente 16,000 intermediarios aproximadamente en la comercialización del pollo a nivel nacional²³.

Los productores grandes tienen entre 150-160 puestos de pollos que son propios, a pesar de que al momento de realizar este estudio estaban cerrados gran parte de los 105 puestos de Granja Mora. La Corporación Avícola Jarabacoa tiene 35 puestos de pollos propios. Los otros puestos, son abiertos o cerrados por los productores dependiendo de las circunstancias del mercado. El mercadeo del pollo es manejado por tres o cuatro canales de intermediación.

En total, en el país existen 12,000 puestos de pollos donde se dispone de los pollos vivos en jaulas para picarlos y vendérselos directamente a los consumidores o vendérselos al por mayor a los 4,000 picadores o paqueteros

²³ Estimación aportada por el Dr. Enriquillo Rivas en entrevista realizada para este trabajo.

pequeños que venden de 20 à 40 libras entre las 8:00 A.M. y las 11:A M. de cada día. En el país se dispone de 50,000 jaulas de 12 pollos cada una, aunque sólo se usan 30,000 de forma sistemática.

El autoconsumo en las granjas de los productores fue de 34,180 pollos en 1997, lo cual es apenas un 1%, en contraste con otros rubros pecuarios donde el autoconsumo es de 2%.

Merece un análisis aparte el caso del canal de distribución operado por el Gobierno a través del INESPRES y de la SEA. Ambas instituciones están ejecutando, a partir de 1998, el Programa Alimentos para Todos (PROALTO), a través del cual se comercializa el pollo junto con otros productos agropecuarios.

Observaciones de campo hechas por los autores permiten afirmar que en el caso de la SEA, el producto sólo se le vende al consumidor que compra en las plazas agropecuarias, que generalmente funciona los días sábados. En muchas ocasiones el producto no se encuentra disponible al consumidor.

En el caso del INESPRES, el organismo vende directamente a los consumidores en puestos fijos y móviles varios productos agropecuarios, de los cuales el pollo es uno de los que tiene una mayor demanda. En ocasiones, el producto no se encuentra en condiciones adecuadas para el consumo debido a que los camiones de expendio no cuentan con infraestructura de refrigeración.

E. Nivel de Participación del Mercado.

La existencia de unas cuantas empresas bien organizadas, tanto administrativamente como técnicamente, ha permitido ofrecer un producto de mayor calidad e higiene, sirviéndole de plataforma a unas cuantas empresas para posicionarse en el mercado de forma estratégica. También les ha permitido desarrollar una imagen de marca y lograr una mayor estabilidad y crecimiento en el mercado, así como la obtención de un precio más estable, haciendo inversiones que aumentan la rentabilidad.

Todo lo anterior ha llevado a que del total de empresas organizadas existentes, haya entre 4 y 5 de ellas que venden pollos al nivel nacional, y se encuentren bien consolidadas y establecidas en el mercado. El Cuadro 2.4 presenta la posición en el mercado de las principales firmas y su grado de participación en función de su producción y venta de pollos, sean frescos o procesados congelados.

Como puede verse en ese cuadro, el mercado está altamente concentrado en un grupo muy pequeño de empresas, tales como la Corporación Avícola y Ganadera Jarabacoa, Granja Mora y Avícola Almíbar. Esas empresas tienen el 58% del mercado de pollos.

IV. ANALISIS DE LOS PRECIOS

Entre las Instituciones públicas que recolectan información sobre el comportamiento de los precios del pollo en distintos mercados se encuentran la SEA, el INESPRES, el Banco Central de la República Dominicana y la Secretaría de Estado de Industria y Comercio. Para el análisis contenido en este documento solamente se utilizaron las estadísticas de precios de la SEA.

La SEA recauda los precios al por mayor y al detalle del pollo vivo, así como precios al detalle del pollo procesado. Sin embargo, la serie de precios mensuales al por mayor presenta algunas inconsistencias aparentes, por lo que se decidió no utilizarlos. Adicionalmente, se contó con la serie de precios de los países miembros del Consejo Regional de Cooperación Agrícola (CORECA), que incluye los precios del pollo entero, de la pechuga y los muslos. Todos estos precios se refieren a la ciudad de Santo Domingo.

A. Precios internos

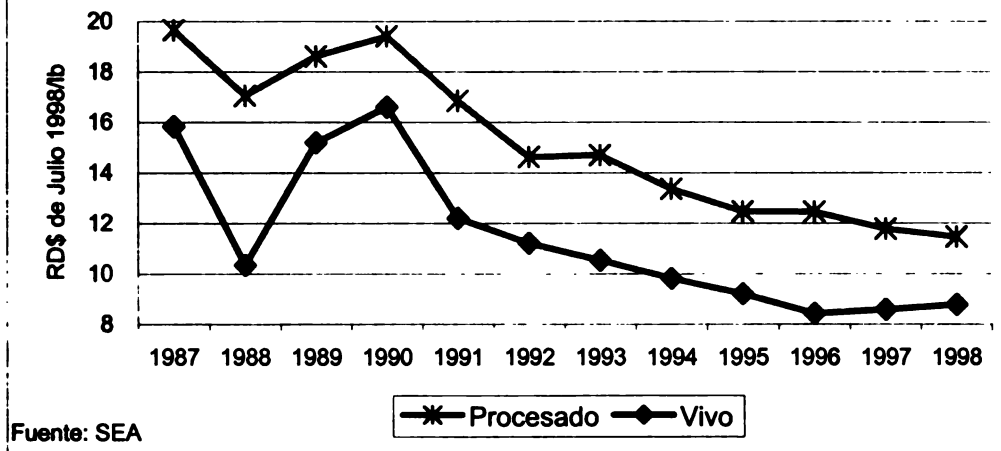
En general, los precios reales o constantes al detalle del pollo han bajado desde 1990 a la fecha, con una pequeña excepción para el precio del pollo vivo, el cual subió ligeramente en 1997 y en 1998 (Cuadro 4.1 y Gráfico 4.1). Los precios constantes bajaron entre un 40% y un 50% en un período de seis años. Usando como base 1998=1, el precio constante del pollo vivo bajó de \$16.60 en 1990 a \$8.42 en 1996 y \$8.78 en 1998. El precio del pollo procesado bajó de \$19.41 en 1990 a \$11.47 en 1998 (Gráfico 4.2). Esto muestra un aumento significativo en la eficiencia y la competitividad de producir pollo y/o un aumento en el nivel de competencia entre los participantes del mercado.

Cuadro 4.1
República Dominicana
Pollo: Precios al Detalle, Nominales y
Constantes, 1987 a Julio 1998
(RD\$/lb)

Año	Pollo Procesado		Pollo Vivo	
	Nominal	Constante	Nominal	Constante
1987	2.20	19.66	1.77	15.84
1988	3.34	17.06	2.02	10.34
1989	5.13	18.62	4.19	15.20
1990	7.63	19.41	6.53	16.60
1991	10.51	16.84	7.62	12.20
1992	9.60	14.63	7.37	11.22
1993	10.17	14.70	7.29	10.54
1994	9.98	13.37	7.33	9.82
1995	10.45	12.47	7.72	9.21
1996	11.05	12.46	7.47	8.42
1997	11.42	11.78	8.32	8.58
1998	11.47	11.47	8.78	8.78

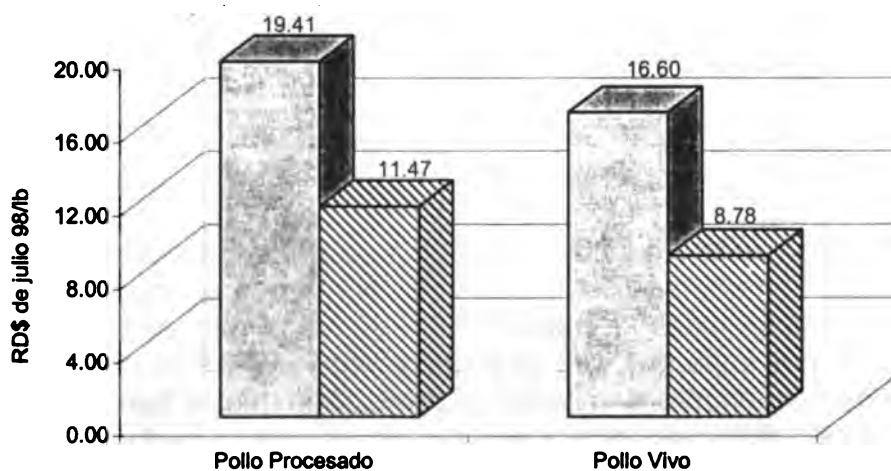
FUENTE : SEA, Departamento de Economía Agropecuaria.
Nota: Precios reales o constantes en RD\$ de Julio, 1998.

Gráfico 4.1
República Dominicana
Pollos Vivos y Procesados: Precios al Detalle, 1987 a
Julio 1998
(1998=1)



El pollo es la carne más barata en el mercado (Gráfico 4.5). Según los datos de la SEA, el 24 de agosto de 1998, el precio del pollo vivo al detalle estaba en \$10.50 la libra y el precio del pollo procesado a \$12.70. Estos precios son incluso inferiores al corte de res más barato: en la fecha indicada el pecho de res costaba \$12.75 por libra, seguido de la pierna de cerdo a \$21.50, y la chuleta de cerdo a \$21.75. Los otros cortes corrientes de res estaban a \$23.50 la libra.

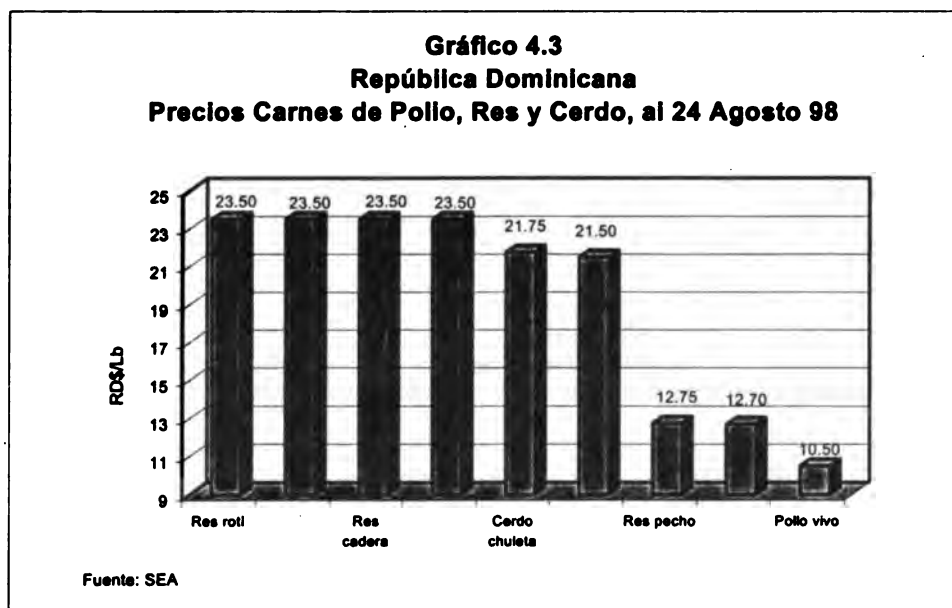
Gráfico 4.2
República Dominicana
Precios al Detalle del Pollo Vivo y Procesado, 1990 y 1998



B. Precios Internacionales, Importaciones y Política Comercial

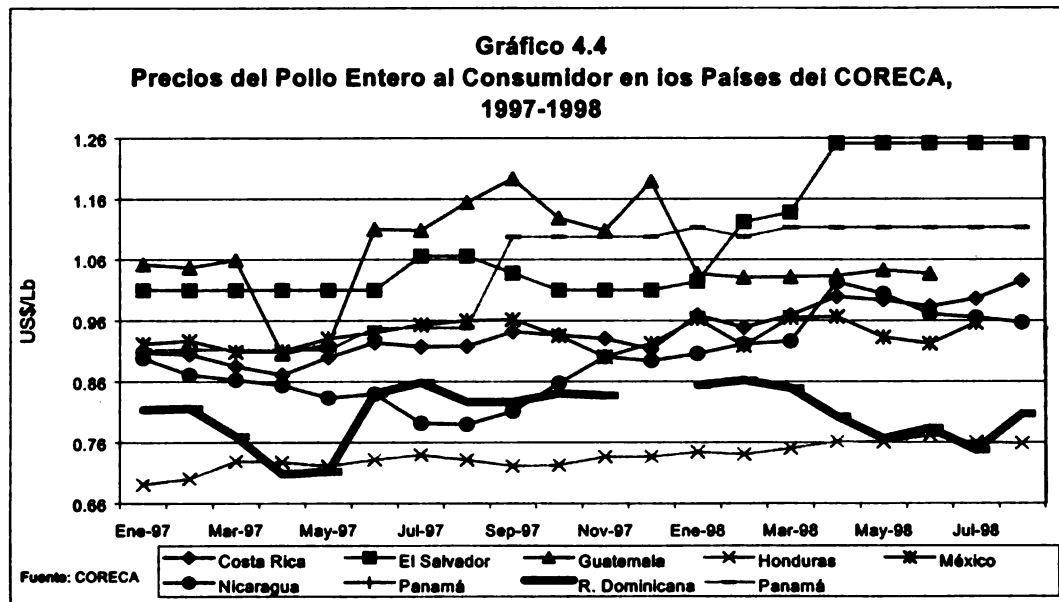
La producción interna de pollo está protegida de la competencia externa a través de medidas arancelarias y no arancelarias. Las importaciones de pollo están sujetas a la obtención de un permiso de importación, de acuerdo a los términos establecidos en el Reglamento para la aplicación de la Rectificación Técnica. Bajo el esquema de arancel-cuota se estipula un arancel base de 25% para un determinado volumen de importaciones, y una tasa superior para importaciones que sobrepasen dicha cantidad.

Específicamente, la propuesta presentada a la OMC contempla que para 1995 la cuota de 6,500 TM pagaría 25% y los volúmenes superiores pagarían un arancel de 162%. Tanto la cuota como el arancel para un nivel de importaciones superior a la cuota, serían modificados cada año hasta alcanzar sus niveles definitivos en el año 2005. Para ese entonces, la cuota sería de 11,500 T.M. y el arancel para volúmenes de importación fuera de la cuota sería de 99%.



Sin embargo, aparentemente la industria avícola dominicana es eficiente y antecede los incrementos en la demanda, por lo que es muy probable que el arancel extra cuota nunca se aplique. El 1990 fue el año en que se registró el mayor volumen de importaciones de pollo, alcanzando la cifra de 2,358 TM. Esto indica que de mantenerse los niveles de producción que se han observado en el país, el arancel extra cuota nunca se aplicaría, ya que la cuota para 1998 es de 8,000 TM, para llegar a 11,500 TM a partir del 2005.

Una comparación de los precios del pollo en Centroamérica con los de República Dominicana muestra que los precios nacionales están dentro de los niveles de los precios en economías similares. Desde enero el 1997 hasta el momento de redactar este estudio, los precios al detalle del pollo entero en la República Dominicana fueron inferiores a los precios observados en todos los países miembros de CORECA, excepto Honduras (Gráfico 4.4).



En realidad, un elemento que ha contribuido para que el país haya podido mantener el precio a los niveles observados es que la mayoría de las importaciones se han hecho a través del INESPRES sin hacer efectivo el pago del 25% de arancel de importación. Si la importación hubiera sido realizada por el sector privado, éste no lo hubiera podido hacer a menos que el precio interno hubiese subido, o se trajeran piezas de pollo en vez de pollo entero. En otras palabras, el arancel del pollo en la República Dominicana ha sido un arancel teórico, ya que cada vez que existe la necesidad de importar, la mayoría de las importaciones las hace el INESPRES sin hacer efectivo el pago de los impuestos. De la cantidad importada, INESPRES comercializa una parte y vende la otra a productores locales, los cuales les ponen sus propias etiquetas.

Si se pagasen los aranceles establecidos, el costo de importar pollo entero desde Estados Unidos de América sería superior al precio del pollo en Santo Domingo (Cuadro 4.2), por lo que las importaciones de pollos enteros al aplicar los aranceles vigentes no sería una amenaza de daño a la producción nacional.

Sin embargo, el mercado de partes de pollo sí pudiera ser una amenaza a la industria del pollo dominicano. Debido a un desequilibrio en la demanda de las diferentes partes del pollo en los Estados Unidos de América, los Cuartos Traseros se venden a un precio muy inferior a las otras partes. Como se puede apreciar en el Cuadro 4.3, el costo de importar el cuarto trasero del pollo es mucho más barato que el precio del pollo entero en Santo Domingo.

Este es un fenómeno temporal, que se mantendrá vigente en lo que se desarrollan mercados para estas partes. Mientras tanto se necesitan tomar medidas de salvaguardia para evitar que los cuartos traseros del pollo de EEUU causen un daño a la producción nacional.

En resumen, parece razonable concluir que las barreras no arancelarias a las importaciones de pollo podrían ser eliminadas, sin que ello implique un grave problema a la industria local. Sin embargo, habría que diseñar medidas de salvaguardia para controlar la entrada de las partes de pollo, dado que las mismas tienen un precio inferior a lo que probablemente será el precio de equilibrio en el largo plazo.

Cuadro 4.2
Costo de Importar Pollo Entero a la Ciudad de Santo Domingo, Agosto 1998.

Descripción		US\$/QQ	RD\$/QQ
Tasa de Cambio	15.45		
Precio FOB Golfo		70.59	1,090.62
Flete		3.18	49.06
Seguro	1.0%	0.74	11.40
Precio CIF Haina		74.50	1,151.07
Tasa de Cambio Aduanas			15.33
Impuesto (%)	25%	18.48	285.53
CIF + Impuestos		92.98	1,436.60
D-1-13/95 Banco Central	1.75%	1.63	25.14
Gasto Bancario	1.5%	1.06	16.36
Manejo		6.47	100.00
Merma	1.0%	1.02	15.78
Costo Internación Haina		103.16	1,593.88
Flete a Santo Domingo		0.32	4.99
Costo en Santo Domingo		103.49	1,598.87
Costo Santo Domingo por Libra		1.03	15.99

Fuente: Estimación de los autores.

Cuadro 4.3
Costo de Importar Cuartos Traseros de Pollo a Santo Domingo, Agosto 1998.

Descripción		US\$/QQ	RD\$/QQ
Tasa de Cambio	15.45		
Precio FOB Golfo		37.00	571.65
Flete		2.04	31.54
Seguro	1.0%	0.39	6.03
Precio CIF Haina		39.43	609.22
Tasa de Cambio Aduanas			15.33
Impuesto (%)	25%	9.78	151.12
CIF + Impuestos		49.21	760.34
D-1-13/95 Banco Central	1.75%	0.86	13.31
Gasto Bancario	1.5%	0.56	8.57
Manejo		6.47	100.00
Merma	1.0%	0.57	8.82
Costo Internación Haina		57.67	891.04
Flete a Santo Domingo		0.32	4.99
Costo en Santo Domingo		58.00	896.03
Costo Santo Domingo por Libra		0.58	8.96

Fuente: Estimación de los autores.

V. PRINCIPALES PROBLEMAS EN LA COMERCIALIZACION

El consumidor dominicano prefiere consumir pollo fresco “caliente” en lugar de pollo congelado. En el país se consume entre un 20-23% de pollos congelados y entre un 77 a un 80% de pollos frescos calientes. En este sentido, un mercado eficiente entregará el pollo fresco (caliente o frío) o congelado de excelente calidad a precios competitivos.

Juzgado por estos parámetros, el mercado del pollo en la República Dominicana ha sido poco eficiente debido a que el sistema le entrega un pollo de baja calidad al consumidor y con frecuencia hay escasez tanto de pollo fresco como de pollo congelado.

Las principales causas de esa baja eficiencia del mercado del pollo en la República Dominicana son las siguientes:

1. Problemas de eficiencia tecnológica:
 - Sistemas inadecuados de distribución de pollo fresco caliente;
 - Falta de equipos refrigerados;
 - Inestabilidad en el fluido eléctrico; y
 - Falta de aplicación de las normas sanitarias y de calidad.
2. Problemas de eficiencia de precios:
 - Restricciones a la importación de reproductoras y huevos fértiles;
 - Amenaza de daño de la importación de cuartos traseros de pollo procedentes del mercado norteamericano;
 - Restricciones a la importación de pollos;
 - Altas tasas de interés; y
 - Concentración del mercado.
3. Diversidad de criterios y objetivos sobre la eficiencia del mercado del pollo.

A continuación se presenta una breve descripción de cada uno de estos problemas.

A. Problemas de Eficiencia Tecnológica

A1. Sistemas Inadecuados de Distribución de Pollos Frescos Calientes

Como se describió en las secciones anteriores, en el país ha proliferado la venta de pollos frescos calientes en ciertos puestos móviles, que consisten en una mesa, generalmente de madera (lo cual es muy inadecuado) donde el vendedor vende el pollo entero o picado. Generalmente, el vendedor no cuenta

con una llave de agua, por lo que utiliza una cubeta con agua donde sumerge los pollos o las partes. La misma persona es quien manipula los pollos y cobra el dinero a los clientes.

Este sistema de venta aumenta la probabilidad y el riesgo de contaminación, lo cual resta calidad a la carne de pollo. Por suerte, el consumidor dominicano típico cuece muy bien la carne de pollo, lo cual reduce el peligro de enfermedades, ya que la mayoría de las bacterias se mueren en el proceso de cocción.

A2. Falta de Equipos Refrigerados

En cuanto al mercadeo de los pollos congelados o el almacenamiento de pollos en los momentos en que hay una sobre-oferta, se encontró que el sistema no cuenta con suficientes equipos refrigerados para conservar los pollos, y así tener un producto de óptima calidad. Esta carencia de refrigeración también dificulta el comercio del pollo fresco refrigerado.

A3. Inestabilidad en el Fluido Eléctrico

La inestabilidad en el fluido eléctrico en la República Dominicana reduce la eficiencia en el mercado de pollos por varias razones:

- Contribuye al deterioro de la calidad del pollo refrigerado;
- Contribuye a generar desconfianza del consumidor en la calidad del pollo congelado;
- Aumenta los costos de almacenamiento del pollo congelado; y
- Limita los canales de distribución del pollo congelado.

Como el pollo es un producto perecedero, su conservación requiere refrigeración, ya sea fresco o congelado. Como el fluido eléctrico en la República Dominicana no es permanente ni los apagones son programados, los procesadores, los distribuidores y los consumidores tienen problemas para almacenar el pollo, siendo ésta, probablemente, la principal razón por la que el consumidor prefiere el pollo "caliente", matado el mismo día.

La producción de pollo es un proceso altamente tecnificado, en el que el sistema de producción debe estar bien programado para obtener los mayores beneficios. Las razas y cruces de pollo que se producen en las granjas han sido seleccionados por su alto nivel de conversión de alimentos. El pollo llega a un punto óptimo en el que el costo de la alimentación es mayor al valor del peso adicional, por lo que debe ser enviado al matadero.

El productor obtiene las mayores ganancias si puede vender el pollo inmediatamente en efectivo. Como la mayor parte del mercado es de pollo vivo que se procesa y consume en el mismo día, si la oferta en un período

determinado es mayor que la demanda, se produce una sobre oferta que tiende a bajar los precios. Una forma en que los productores dominicanos han solucionado este problema es mediante la programación de la importación de los huevos fértiles y las reproductoras. Sin embargo, este mecanismo restringe la entrada de nuevos productores y el crecimiento de los pequeños.

La otra solución es que los productores congelen y almacenen los pollos cuando se den las sobreofertas ocasionales. Sin embargo, la inestabilidad en el flujo eléctrico encarece esta operación, en adición a que como el consumidor prefiere el pollo "caliente", el mercado del pollo congelado es reducido.

A4. Falta de Aplicación de las Normas Sanitarias

El país cuenta con normas sanitarias que aunque obsoletas, aseguran la salubridad de los alimentos de consumo humano. Sin embargo, las mismas no se aplican, lo cual afecta la calidad del pollo, y pone en peligro la salud de los consumidores.

Tanto la industria avícola del país, como las autoridades sanitarias deberían hacer una campaña sobre el manejo adecuado de la comercialización del pollo, para que el mismo llegue al consumidor con una mayor calidad y se reduzca el riesgo de enfermedades. Esto irá en beneficio de los consumidores y los productores, en la medida en que los consumidores consuman mayores cantidades de pollo al tenerle mayor confianza a la calidad del mismo.

B. Problemas de Eficiencia de Precios

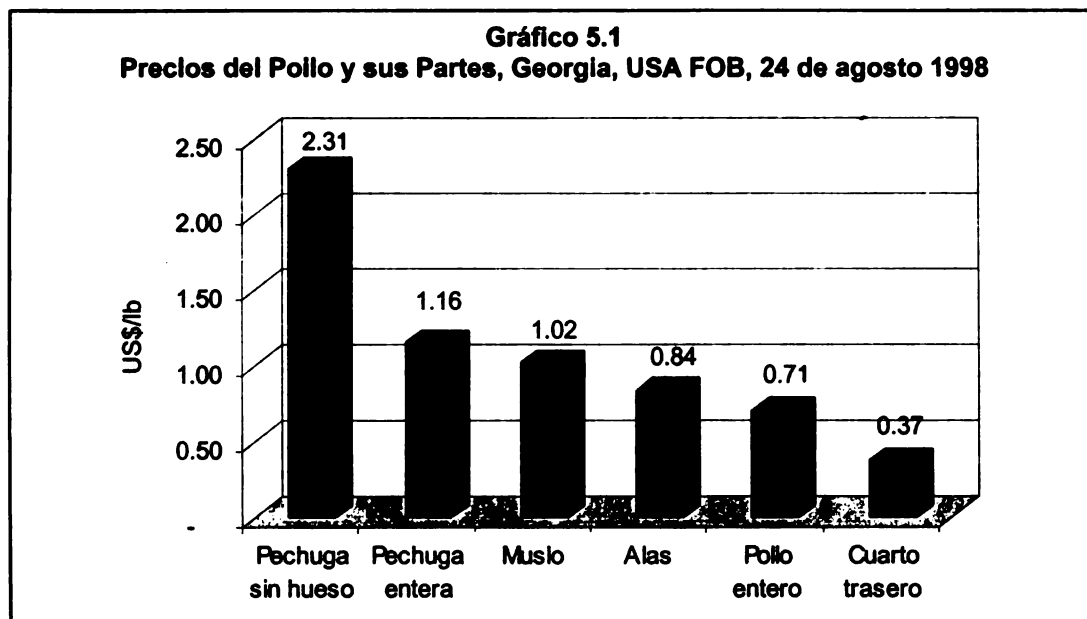
B1. Restricciones a la Importación de Reproductoras y Huevos Fértiles

Como indicado anteriormente, CONAPROPE determina la cantidad de huevos fértiles a ser importados con el objetivo de evitar una sobre producción de pollos, y programar la producción para que el mercado esté bien abastecido.

Cuando el mercado era pequeño y estaba regulado, esta función era necesaria y el mecanismo operaba con bastante eficiencia. Como la demanda del consumidor es principalmente de pollo fresco, este mecanismo parecería necesario bajo la justificación de que si la producción es mayor a la cantidad demandada, los productores tendrían que incurrir en costos de almacenamiento para vender un pollo congelado que tiene menos demanda.

Sin embargo, con el crecimiento del mercado, esta regulación no ha sido muy efectiva, y se ha convertido en el principal causante de los períodos de escasez de pollo que se han observado en el pasado reciente.

Recientemente se han flexibilizado las restricciones para las importaciones de huevos fértiles y de reproductoras. Sin embargo, esta flexibilización no solucionará el problema, ya que no hay suficiente transparencia para que puedan entrar nuevos importadores y productores, y los pequeños crezcan.



B2. Amenaza de Daño de la Importación de Cuartos Traseros del Pollo del Mercado Norteamericano

En los Estados Unidos de América existe una demanda desproporcionada de la pechuga del pollo y las alas en relación a la demanda de los cuartos traseros del pollo. Esto hace que el precio de las pechugas sea muy alto y el precio de los cuartos traseros del pollo muy bajos (Gráfico 5.1). En el mercado de la República Dominicana, la demanda no es tan diferenciada, por lo que las diferencias de precios no son tan significativas.

Este precio excepcionalmente bajo de los cuartos traseros del pollo en los Estados Unidos de América, de entrar libremente a un mercado pequeño como el dominicano, podría causar un gran daño a la producción nacional, ya que contribuiría a reducir los precios considerablemente aún pagando los aranceles actuales (Cuadro 4.3).

B3. Restricciones a la Importación de Pollos

Aunque la República Dominicana es signataria del GATT 94 y de la OMC, las importaciones de pollo han sido tradicionalmente controladas por la SEA, la

cual regula la cantidad de pollos que se importa y la época cuando la importación puede ser realizada. Esto ha creado problemas de desabastecimiento en algunas ocasiones y alzas en los precios a niveles innecesarios.

En la actualidad, la importación de pollos está siendo reglamentada mediante la aplicación del mecanismo de rectificación técnica. Esta contempla un arancel-cuota, de modo que el volumen de importación dentro de cierto margen es sometido a una tasa arancelaria del 25%, pasando a una tasa mayor para los volúmenes por encima del contingente arancelario.

B4. Altas Tasas de Interés

La tasa de interés en la República Dominicana es alta en términos reales.²⁴ Esto hace que el costo de almacenamiento sea alto. Este alto costo de almacenamiento limita la capacidad de la industria para almacenar pollos en momentos en que la oferta excede la demanda.

B5. Concentración del Mercado

La comercialización del pollo está concentrada en un grupo reducido de tres firmas que tienen 58% del mercado tomando en cuenta tanto el mercado de pollo fresco como del procesado (Cuadro 2.4). Esto abre la posibilidad de que estas grandes firmas se pongan de acuerdo para la fijación de precios y márgenes de comercialización.

Este nivel de concentración es especialmente significativo en el mercado del pollo en la República Dominicana en el que los consumidores prefieren el pollo fresco. Ante esta situación, el pollo importado, al ser congelado, ejerce una presión indirecta sobre el mercado de pollo fresco, ya que el consumidor compra el congelado si no hay disponibilidad de pollo fresco, o si la diferencia de precios es considerable.

C. Diversidad de Criterios Sobre Eficiencia de Mercado

La tradición de intervención del mercado por parte del Gobierno dominicano y la política paternalista que ha caracterizado a la economía dominicana, en adición a los altos niveles de protección que se tuvieron en el pasado, favorecieron la creación de mercados monopólicos y oligopólicos que justificaron la intervención estatal para regularlos. Asimismo, esas políticas contribuyeron a que la opinión pública favoreciera la intervención estatal en el comercio del pollo y regulara las importaciones.

²⁴ En este documento no se discuten las razones por las que las tasas de interés son altas en el país, ya que no forma parte del ámbito del estudio.

Estas intervenciones han tenido como resultado calidades del pollo inferiores a las demandadas por los consumidores, y escasez del producto en algunos momentos.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. Conclusiones

El consumo de pollo en la República Dominicana fue de 3.5 millones de quintales en 1997. El mismo ha tenido un crecimiento acumulativo anual de seis por ciento desde 1987 a 1997, debido al crecimiento de la población, de los ingresos y del flujo de turistas.

Esta producción es prácticamente suplida por la industria local en su totalidad, ya que el volumen de importaciones es apenas el uno por ciento del consumo.

Las importaciones se producen cuando existen desajustes en la programación de la producción y el consumo, ya que el 80% del pollo se consume fresco caliente. El volumen de producción ha estado regulado a través del control de las importaciones de los huevos fé tiles, control ejercido por el CONAPROPE, una comisión formada por el Gobierno y los productores.

Como el pollo es uno de los productos incluidos en la propuesta de Rectificación Técnica sometida a la OMC, las importaciones del mismo están reguladas. Aunque el arancel vigente es del 25%, el mismo no se aplica, ya que cuando se necesitan hacer importaciones, generalmente se crea una crisis en los periódicos para que el INESPRES los importe sin hacer efectivo el pago de los impuestos, distribuya una parte directamente, y la otra la distribuya a través de los mismos productores. Adicionalmente, aunque el arancel vigente es 25%, en ocasiones se cobra el 10%, lo cual es una política poco transparente.

La producción de pollo es menor en los meses de marzo, junio y julio, debido al calor. Diciembre es el mes de mayor demanda. La comercialización del pollo está concentrada en un grupo reducido de tres firmas que tienen el 58% del mercado, incluyendo tanto el mercado de pollo fresco como el procesado.

La industria avícola de la República Dominicana es aparentemente competitiva. Los precios del pollo en Santo Domingo son inferiores a los precios en todo Centroamérica y México, exceptuando a Honduras. Esta competitividad también se refleja en la reducción en los precios reales, los cuales han caído en un 50% desde 1990. Esto es a pesar de los problemas de comercialización que todavía persisten, principalmente debido a la inestabilidad del fluido eléctrico, que afecta la conservación de un producto altamente perecedero fuera de refrigeración.

Entre los principales problemas que afectan la eficiencia del mercado del pollo se encontraron los siguientes:

1. Problemas de eficiencia tecnológica:

- **Sistemas inadecuados de distribución de pollo fresco caliente;**
 - **Falta de equipos refrigerados;**
 - **Inestabilidad en el fluido eléctrico; y**
 - **Falta de aplicación de las normas sanitarias.**
- 2. Problemas de eficiencia de precios:**
- **Restricciones a la importación de reproductoras y huevos fértiles;**
 - **Amenaza de daño de la importación de cuartos traseros de pollo (muslos) procedentes del mercado norteamericano;**
 - **Restricciones a la importación de pollos;**
 - **Altas tasas de interés; y**
 - **Concentración del mercado.**
- 3. Diversidad de criterios y objetivos sobre la eficiencia del mercado de pollos.**

B. Recomendaciones.

Con el objetivo de mejorar la eficiencia del mercado del pollo, se recomienda adoptar las siguientes medidas:

1. **Adoptar medidas que lleven a una mejoría del sistema de distribución de pollos;**
2. **Mejorar y aplicar las normas sanitarias y de calidad existentes;**
3. **Eliminar en la práctica las barreras a la importación de reproductoras y huevos fértiles;**
4. **Hacer una solicitud de salvaguardia por parte del sector avícola privado por la amenaza de daño que representan las partes traseras de pollo (muslos) procedentes de Estados Unidos de América.**

A continuación se presenta una breve descripción de cada una de las recomendaciones.

B1. Mejorar el Sistema de Distribución de Pollos

El problema de la inestabilidad en el fluido eléctrico es un problema cuya solución está fuera del control del sector avícola del país, por lo que habrá que buscar soluciones transitorias que contribuyan a mejorar el sistema de distribución de pollos en el país, para que el pollo llegue a los consumidores con el mismo grado de calidad que sale de las granjas productoras, y esté disponible cuando el consumidor lo demande y en la forma que lo quiera consumir.

El CONAPROPE podría jugar un papel muy importante en el establecimiento de un diálogo entre los productores para discutir ideas innovadoras que contribuyan a lograr este objetivo. Aunque la carne de pollo es la más barata en el mercado, los productores deberían preocuparse por aumentar el consumo para que su industria crezca. Entre las posibles medidas que podrían analizar y ejecutar los productores, se incluyen las siguientes:

- Diseñar una campaña de educación para que los picadores y distribuidores de pollo manejen el producto más adecuadamente;
- Establecer procedimientos voluntarios para cumplir con las normas sanitarias vigentes;
- Diseñar mesas adecuadas para el manejo del pollo y facilitar su venta a los picadores y distribuidores;
- Diseñar sistemas de manejo que cumplan con las condiciones mínimas de higiene; y
- Establecer premios a los picadores y distribuidores que cumplan o sobrepasen las normas establecidas.

B2. Mejorar y Aplicar las Normas Sanitarias y de Calidad Vigentes

En el acápite anterior se proponen medidas positivas que contribuirían a mejorar el sistema de distribución de pollos en el país, pero lamentablemente siempre habrán picadores y distribuidores que no entrarán en el proceso. Sobre estas personas hay que hacer caer el peso de la ley, ya que las mismas ponen en peligro la salud de la ciudadanía.

Adicionalmente, parece necesario adecuar las normas existentes, ya que muchas de ellas podrían no corresponder a las realidades actuales.

B3. Eliminar las Barreras a la Importación de Reproductoras y Huevos Fértiles

Aunque el sistema de distribución de pollo podría ocasionar problemas temporales de sobre-oferta, la racionalidad económica enseña que se debe dejar que sea el mercado el que determine quién produce y cuánto produce. En este sentido, se recomienda liberalizar la importación de gallinas reproductoras y huevos fértiles.

B4. Hacer Efectivo el Cobro del Arancel de Importación

La política arancelaria debe ser transparente y equitativa para todos los participantes del mercado. Esto asegura que haya una competencia real entre los productores y los comerciantes para que el consumidor reciba un producto al mejor precio posible en el largo plazo. La práctica de exonerar o no cobrar de inmediato los aranceles a las importaciones que hace el INESPRES violenta el espíritu del arancel, ya que el mismo no se aplica.

B5. Solicitar una Salvaguardia por la Amenaza de Daño que Representan las Partes Traseras de Pollo (Muslos)

Como las importaciones de pollos enteros no presentan una amenaza de daño a la producción nacional, pero las partes traseras del pollo sí, podría ser considerada la posibilidad de que el sector avícola privado solicite medidas de salvaguardia ante los organismos del Gobierno competentes para impedir un daño grave a la producción nacional de pollos, siempre que se satisfagan los criterios establecidos en los acuerdos de la OMC. Es muy probable que durante el tiempo en que esté vigente la salvaguardia, los productores de pollos de Estados Unidos de América desarrollen el mercado para los cuartos traseros de pollo, o que se produzcan avances tecnológicos para producir un pollo con una mayor proporción de pechuga.

LEGUMINOSAS

I. INTRODUCCION

Las leguminosas son una fuente de proteínas importante para la población dominicana, principalmente la de menores ingresos. Por lo general, las mismas son consumidas con arroz, lo que contribuye a una mayor asimilación de sus proteínas dado que ese cereal tiene aminoácidos complementarios a los aminoácidos de las leguminosas.

El gasto mensual promedio en leguminosas de una familia durante el año 1998 fue de RD\$102.33, o sea un 4% del gasto mensual de la canasta familiar agropecuaria, que fue de RD\$2,558 (SEA, 1999).

El valor de la producción de las leguminosas oscila alrededor de los 700 millones de pesos, que es aproximadamente una cuarta parte del valor de la producción de arroz. En 1997, por ejemplo, el valor de la producción de las leguminosas se estimó en 669 millones de pesos (Banco Central de la República Dominicana, Septiembre 1998).

La leguminosa que más se consume en el país es la habichuela roja, la cual se intercambia con la habichuela negra, la habichuela blanca, la habichuela pinta importada y los guandules. En el país se siembran unas 900 mil tareas de leguminosas al año, principalmente de habichuela roja. La producción es de alrededor de un millón de quintales al año (Cuadro Anexo A1). Los guandules son mayormente producidos para exportación. La habichuela que más se importa es la pinta, la cual proviene de los Estados Unidos de América.

Gran parte de la cosecha se obtiene en un período corto, los costos de almacenamiento son altos y los productores se han creado las expectativas de altos precios, aunque el Gobierno generalmente les paga con retrasos. Esto va acompañado de un bajo costo de las habichuelas pintas importadas, con la ausencia de grupos de consumidores que presionen para que se les vendan habichuelas a precios más bajos.

Debido a su importancia y en la dieta de la población, así como por la presión proveniente de los productores, principalmente los de San Juan de la Maguana, el Estado ha intervenido en el comercio de las habichuelas casi permanentemente. Esta intervención ha operado a través de compras directas de parte de INESPRES y la SEA, y a través de la regulación de las importaciones.

Debido a este patrón de intervención del Estado en la comercialización de las habichuelas, el país no ha experimentado el desarrollo de un mercado competitivo que opere sin la intervención gubernamental.

II. CARACTERIZACION DE LA OFERTA

A. Número de Productores y su Ubicación

La principal región productora de leguminosas es la Suroeste,²⁵ donde se siembra la mitad del área destinada a este rubro en el país. Le sigue en importancia la Región Sur, con un 16% del área sembrada, y luego la Central con un 12%. Las otras regiones son prácticamente marginales, ya que las tres mencionadas representan el 78% del área dedicada a las leguminosas. La leguminosa con mayor área sembrada es la habichuela roja, seguida de los guandules, y en menor escala la negra y la blanca (Cuadro 2.1).

República Dominicana
Leguminosas: Área Sembrada por Zona, 1998

Zona/Región	Habichuela				Total	%
	Roja	Negra	Blanca	Guandul		
Tareas	12,322	229,722	14,076	161,864	446,879	100.00
Región Suroeste	229,032	41,907	14,076	161,864	446,879	49.78
Región Sur	70,823	15,465	7,865	49,573	143,726	16.01
Región Central	46,854	2,097	357	63,397	112,705	12.56
Región Norcentral	57,396	2,576	241	2,868	63,081	7.03
Región Norte	1,986	1,341	306	8,857	42,990	4.79
Región Noroeste	15,079	1,170	1,151	12,445	42,192	4.70
Región Oeste	26,348	8,774	59	3,857	39,035	4.35
Región Nordeste	3,063	1,655	146	2,157	7,021	0.78
Total	490,978	75,432	24,201	307,018	897,629	100.00
Distribución por Región (%)						
Región Suroeste	51.25	5.57	3.15	36.22	100.00	
Región Sur	14.26	2.06	3.27	34.49	100.00	
Región Central	9.57	0.28	0.52	36.25	100.00	
Región Norcentral	11.68	0.34	0.38	4.55	100.00	
Región Norte	0.40	1.77	0.71	20.60	100.00	
Región Noroeste	3.07	1.56	2.73	29.50	100.00	
Región Oeste	3.23	1.56	0.15	5.00	100.00	
Región Nordeste	0.62	2.20	2.08	30.72	100.00	
Total	54.70	8.40	2.70	34.20	100.00	

Fuente: SEA, Dpto. de Seguimiento y Evaluación.

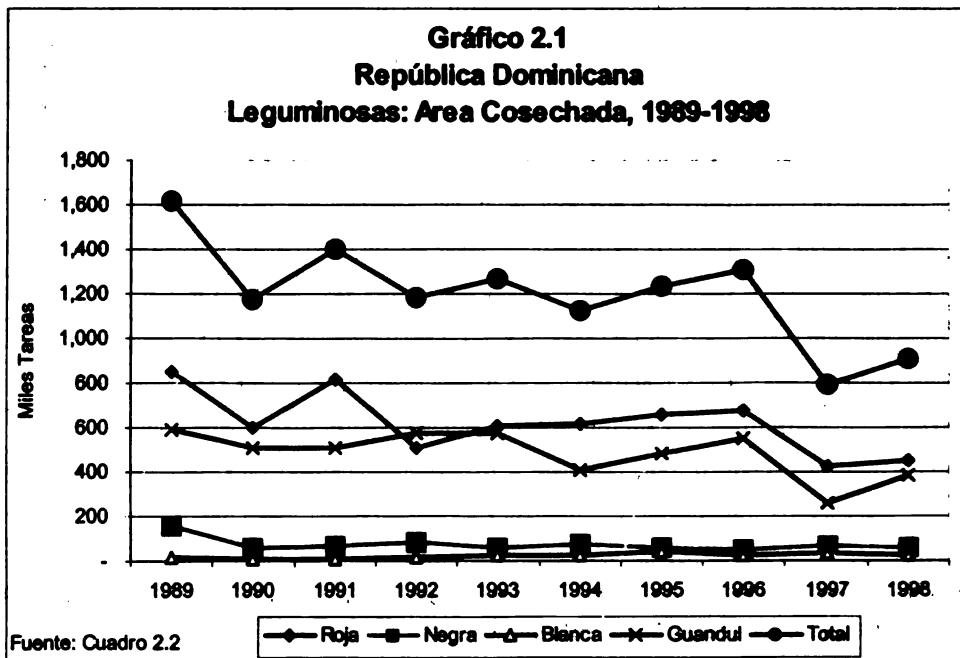
²⁵ La Región Suroeste comprende las provincias de Azua, San Juan y Elías Piña. El Anexo A10 contiene un mapa de las Regionales Agropecuarias.

Cuadro 2.2
República Dominicana
Leguminosas: Área Cosechada, 1989-1998
(Tareas)

Año	Roja	Negra	Blanca	Guandul	Total
1989	850,270	158,870	12,600	594,225	1,615,965
1990	599,639	55,282	10,907	510,879	1,176,707
1991	816,479	65,073	8,653	508,640	1,398,845
1992	509,646	81,050	16,146	578,638	1,185,480
1993	612,393	58,459	21,044	572,598	1,264,494
1994	620,666	75,676	22,729	409,580	1,128,651
1995	654,332	55,812	38,451	485,689	1,234,284
1996	674,274	51,363	28,422	553,067	1,307,126
1997	429,151	64,366	36,677	260,238	790,432
1998	446,361	54,893	25,930	380,817	908,001

Fuente: SEA., Unidades Regionales de Planificación y Economía (URPE).-

El área cosechada de leguminosas es de alrededor de un millón de tareas. Esta ha variado de 1.6 millones de tareas en 1989 a 790 mil tareas en 1997, observándose en general, una tendencia de reducción del área cosechada. Esta tendencia se observa principalmente en el área cosechada de habichuelas rojas y guandules. Estas dos leguminosas ocupan la mayor área cosechada, representando entre las dos el 90% del total (Cuadro 2.2 y Gráfico 2.1).



El área cosechada de habichuelas rojas se ha reducido prácticamente a la mitad, al pasar de 800 mil a 400 mil tareas (Cuadro 2.2). Esto es debido probablemente a la reducción en los precios reales, como se puede apreciar en la Sección IV.

El área cosechada de guandul también ha bajado sustancialmente, al pasar de un promedio de aproximadamente 553 mil tareas entre 1989 y 1993, a un promedio de 418 mil tareas entre 1994 y 1998, o sea un descenso aproximado de 24.4% (Cuadro 2.2). Como el guandul se dedica principalmente a las exportaciones, esta reducción en el área cosechada probablemente se ha debido a la competencia de otros países en el mercado internacional, como es el caso de Ecuador.

B. Evolución de la Producción y sus Rendimientos

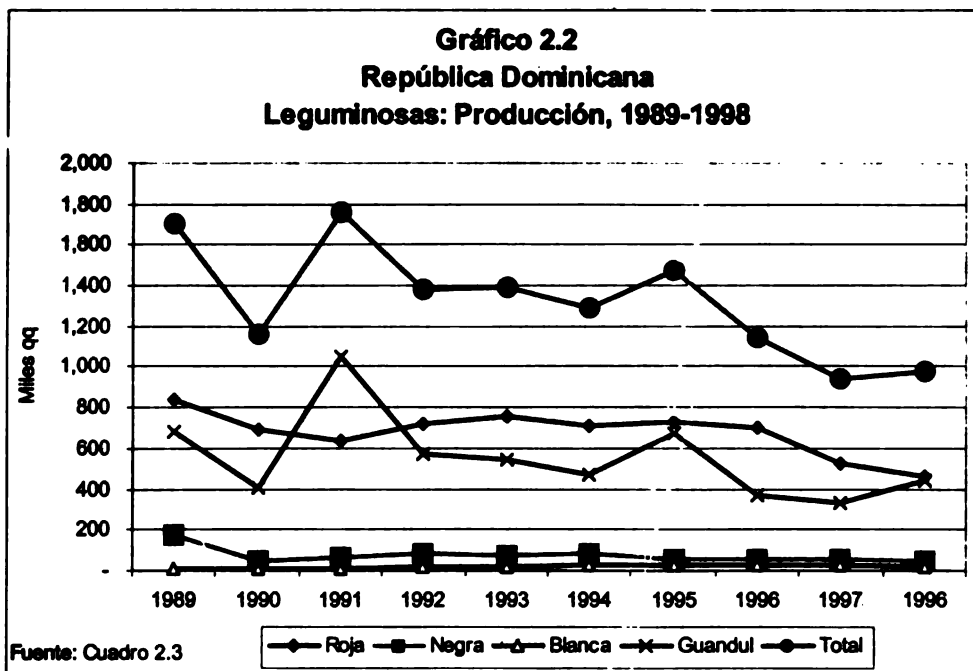
La producción de leguminosas es de alrededor de un millón de quintales, con una tendencia a bajar. Por lo general, la producción varía entre uno y 1.3 millones de quintales, pero en 1997 bajó a 940 mil quintales, subiendo a 977 mil quintales en 1998, a pesar de los efectos del Huracán Georges (Cuadro 2.3 y Gráfico 2.2).

Cuadro 2.3
República Dominicana
Leguminosas: Producción, 1989-1998
(Quintales)

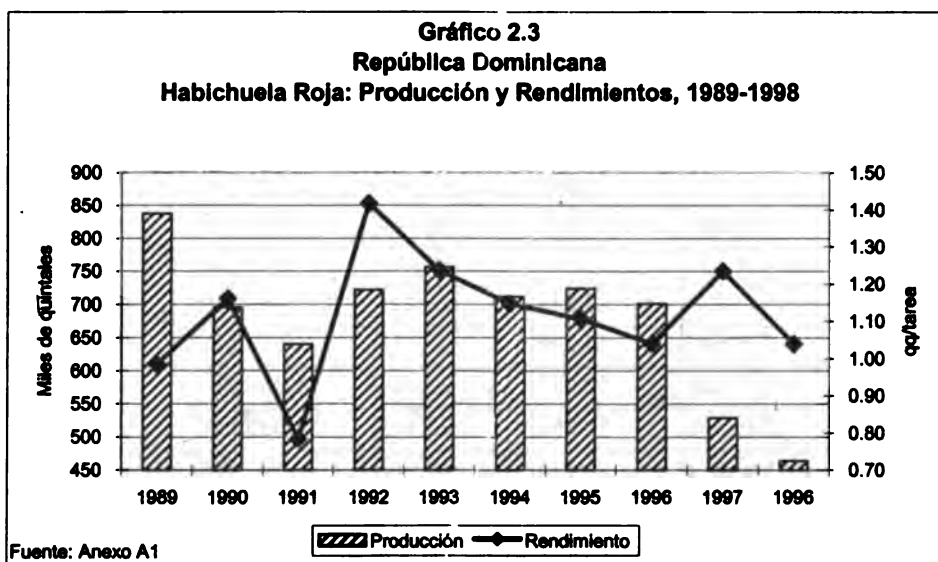
Año	Roja	Negra	Blanca	Guandul	Total
1989	837,426	175,827	12,008	684,292	1,709,553
1990	695,353	46,519	7,729	410,052	1,159,653
1991	639,983	67,142	11,301	1,046,531	1,764,957
1992	721,891	81,235	14,470	569,281	1,386,877
1993	756,623	73,871	19,549	540,482	1,390,525
1994	711,379	83,319	26,295	469,879	1,290,872
1995	723,685	53,290	31,553	670,025	1,478,553
1996	701,287	52,975	23,709	369,376	1,147,347
1997	529,386	51,868	23,443	335,628	940,325
1998	463,872	50,235	20,617	442,560	977,284

Fuente: SEA., Unidades Regionales de Planificación y Economía (URPE).-

La producción de habichuelas rojas y guandul representan el 90% del total, por lo que determinan las principales variaciones en la producción y los rendimientos.



La producción de habichuelas rojas ha estado en una franca caída, al pasar de un promedio de 723 mil quintales para los años del 1989 a 1996, a un promedio de 496 mil quintales para 1997 y 1998 (Cuadro 2.3 y Anexo A1).



La caída en la producción de habichuelas rojas se debe a una reducción en el área cosechada y en los rendimientos. El área cosechada se ha reducido prácticamente a la mitad con relación al nivel alcanzado al inicio de la década

(Gráfico 2.2), y los rendimientos han estado en una franca reducción a partir de 1992, pasando de 1.4 qq/tarea en ese año a un quintal por tarea en 1996 (Gráfico 2.3).

La producción de guandul, la segunda leguminosa en importancia, ha tenido un comportamiento errático. La producción generalmente oscila alrededor de los 400 mil quintales, pero las estadísticas muestran una producción de un millón de quintales en 1992, así como 335 mil quintales en 1997. En 1998 volvió al nivel de 442 mil quintales. Los rendimientos en la producción de rubro también han sido muy erráticos (Anexo A1).

C. Importaciones y Exportaciones

El país importa y exporta leguminosas. Las importaciones son principalmente de habichuelas pintas, cuyo sabor es muy parecido a las rojas, mientras que exporta guandules en todas las formas, pero principalmente

Cuadro 2.4
República Dominicana
Leguminosas: Exportaciones, 1990 a 1998

Año	Habichuelas		Guandules			Total
	Secas	Enlatadas	Secos	Enlatados	Frescos	
Peso Bruto (Kgs)						
1990	890		124,650	11,013,625	894,929	12,034,094
1991	2,233		849	9,984,837	2,758,364	12,746,283
1992	2,164	819		10,381,242	1,649,098	12,033,323
1993	1,962	2,364	210	4,474,725	3,212,426	7,691,687
1994	3,151	66,687		7,597,372	1,843,605	9,510,815
1995	3,504	109,976		14,227,970	1,674,862	16,016,312
1996	3,389	28,170	25,751	4,588,775	883,737	5,529,822
1997	3,242		19,723	6,642,242	2,034,358	8,699,565
1998	432,985		156,556	9,488,272	1,365,651	11,443,464
Valor (US\$)						
1990	546		14,985	5,151,426	772,886	5,939,843
1991	464		481	3,919,987	2,467,117	6,388,049
1992	828	540		4,652,103	1,709,577	6,363,048
1993	744	1,413	74	2,639,644	2,342,050	4,983,925
1994	2,189	31,822		4,709,814	1,849,124	6,592,949
1995	1,131	55,888		10,816,873	1,895,080	12,768,972
1996	4,634	23,080	29,727	3,374,588	927,002	4,359,031
1997	2,245		9,164	4,914,977	1,860,843	6,787,229
1998	137,544		109,841	7,646,152	1,416,275	9,309,812

Fuente: CEDOPEX. Boletines Estadísticos Exportaciones Anuales. Varios tomos.

enlatados y frescos refrigerados o congelados. En el pasado se han exportado pequeñas cantidades de habichuelas secas y en lata. El valor de las exportaciones ha variado entre cuatro y 12 millones de US\$, principalmente de guandules enlatados, lo que representa una exportación de mayor valor agregado que si fuera guandul fresco (Cuadro 2.4).

Cuadro 2.5
República Dominicana
Leguminosas: Importaciones y Exportaciones, 1989-1998

Año	Volumen (quintales)			Valor (US\$1,000)			Valor Implícito (US\$/qq)		
	Importaciones	Exportaciones	Diferencia	Importaciones	Exportaciones	Diferencia	Importaciones	Exportaciones	Diferencia
1989	362,000	375,592	13,592	14,386	10,375	-4,010	39.74	27.62	-12.12
1990	180,000	265,306	85,306	7,153	5,940	-1,213	39.74	22.39	-17.35
1991	174,619	281,007	106,388	6,239	6,388	148	35.73	22.73	-13.00
1992	222,000	265,289	43,289	4,848	6,363	1,515	21.84	23.99	2.15
1993	177,000	169,573	-7,427	4,711	4,984	273	26.62	27.39	2.78
1994	138,000	209,678	71,678	3,259	6,593	3,334	23.62	31.44	7.83
1995	137,218	353,099	215,881	3,828	12,769	8,941	27.90	36.16	8.26
1996	144,000	121,912	-22,088	3,977	4,359	382	27.62	35.76	8.14
1997	549,000	191,793	-357,207	17,280	6,787	-10,493	31.48	35.39	3.91
1998	927,103	252,285	-674,818	26,192	9,310	-16,882	28.25	36.90	8.65

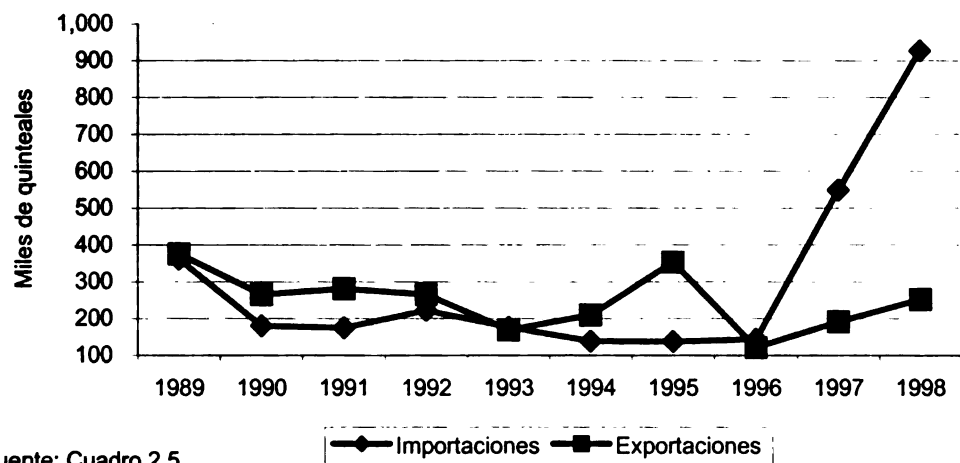
Fuente: SEA, CEDOPEX y ONE.

República Dominicana ha pasado de ser un exportador neto de leguminosas a ser importador neto. Aunque de los últimos 10 años, en seis el país ha sido exportador neto, la tendencia en los últimos tres años es a que las importaciones sean mucho mayores que las exportaciones. Inclusive, el volumen importado en 1998 fue equivalente a lo que se produce en el país en un año (Cuadro 2.5 y Gráfico 2.4)²⁶.

Las cifras del Cuadro 2.5 muestran que el valor implícito de las exportaciones ha sido mayor que el valor implícito de las importaciones a partir del 1992. Esto es así debido al mayor grado de valor agregado de las exportaciones de leguminosas.

²⁶ Estas cifras no contienen parte de las exportaciones hacia Haití, ya que no todas son registradas. Es posible que al incluir las exportaciones hacia Haití, el déficit comercial sea inferior a lo antes expresado.

Gráfico 2.4
República Dominicana
Importaciones y Exportaciones de Leguminosas,
1989 a 1998



Fuente: Cuadro 2.5

III. CARACTERIZACION DE LA DEMANDA

A. Cuantificación de la Demanda

El consumo de leguminosas en la República Dominicana es de 1.4 millones de quintales al año (Cuadro 3.1).²⁷ Este consumo es principalmente de habichuelas rojas, seguido de guandules, y en menor cantidad de habichuelas negras y blancas (Gráfico 3.1).

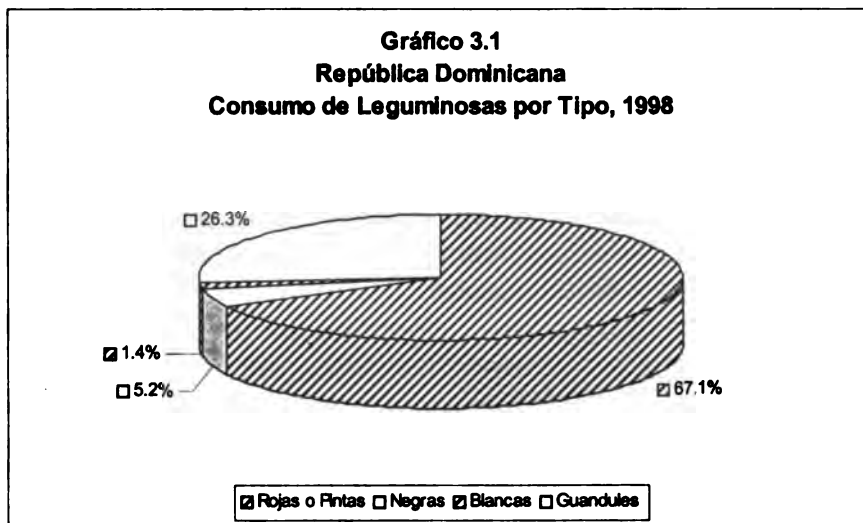
Cuadro 3.1
República Dominicana
Leguminosas: Producción, Importación y
Exportación, 1989-1998
(Quintales)

Año	Producción (a)	Importaciones (b)	Exportaciones (c)	(d)=(a)+(b)-(c)
1989	1,709,553	362,000	375,592	1,695,961
1990	1,159,653	180,000	265,306	1,074,347
1991	1,764,957	174,619	281,007	1,658,569
1992	1,386,877	222,000	265,289	1,343,588
1993	1,390,525	177,000	169,573	1,397,952
1994	1,290,872	138,000	209,678	1,219,194
1995	1,478,553	137,218	353,099	1,262,672
1996	1,147,347	144,000	121,912	1,169,435
1997	940,325	549,000	191,793	1,297,532
1998	977,284	927,103	252,285	1,652,102
Promedios				
89-93	1,482,313	223,124	271,354	1,434,083
94-98	1,166,876	379,064	225,753	1,320,187
89-98	1,324,595	301,094	248,553	1,377,135
89-97	1,363,185	231,537	248,139	1,346,583

Fuente: Cuadros 2.2 y 2.5.

²⁷ En el Cuadro 3.1 se estimaron los promedios de la producción, las importaciones y las exportaciones de una serie de años, ya que no se pudieron obtener datos sobre los inventarios a principio de cada año. Al tomar los promedios, se elimina el efecto del cambio en los inventarios, ya que el excedente de un año se elimina con el faltante de otro.

En el consumo de habichuelas rojas se incluyen las habichuelas pintas importadas. El consumidor sustituye la roja con la pinta importada, que generalmente se vende a menor precio. Debido a la reducción en la producción de habichuelas rojas, el consumo de habichuelas importadas ha llegado a ser similar al consumo de habichuelas rojas (Cuadros 2.3 y 2.5).



El caso del guandul es diferente. La producción es de aproximadamente 400 mil quintales, de los cuales la mitad se consume en el país y la mitad se exporta (Cuadro 2.3 y 2.5).

El consumidor dominicano promedio consume leguminosas diariamente. Generalmente se utiliza en forma guisada para acompañar el arroz. Otra forma es cocerlo conjuntamente con el arroz, en lo que se conoce como "moro". Es poco frecuente que el dominicano consuma arroz sin acompañarlo de algún tipo de leguminosa.

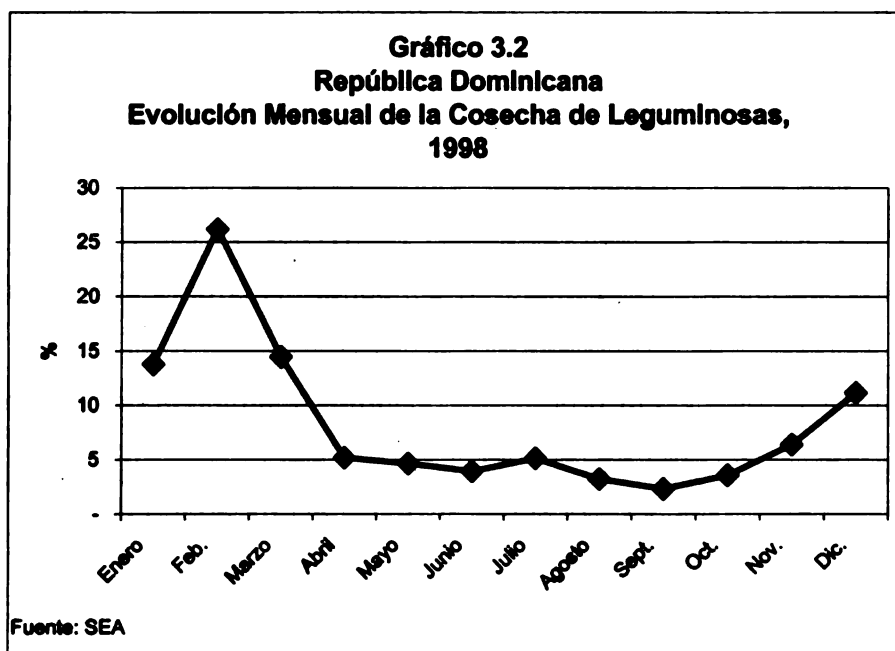
La habichuela roja se comercializa por variedad, ya que el consumidor reconoce la diferencia entre las principales variedades producidas en el país. Estas son la PC50, la Constanza, la José Beta y la Yacomelo. Esta última es de color claro, parecida un poco a la pinta importada.

B. Cadena de Comercialización

El productor vende a los intermediarios, quienes son almacenistas o transportistas de los mayoristas en Santo Domingo, el principal mercado del país. En Santo Domingo se concentra el 30% de la población. Los mayoristas les venden a los detallistas (en los mercados, supermercados, pulperías y colmadones), los cuales les venden a los consumidores. Los mayoristas también son importadores. Las agroindustrias tienen compradores en el campo, pero también le compran a los intermediarios.

La conservación de las habichuelas producidas localmente requiere de refrigeración para poder mantener la calidad demandada por el consumidor. Si no se refrigeran, las mismas se descolorean y el proceso de endurecimiento se acelera, alargando el tiempo de cocción. Las habichuelas pintas importadas son menos exigentes, ya que su color no se afecta tanto.

Como la mayor parte de la cosecha se realiza entre diciembre y marzo (Gráfico 3.2), es necesario almacenar el exceso que no es consumido de inmediato. Debido al requerimiento de refrigeración y las altas tasas de interés, los costos de almacenamiento son relativamente altos. La zona de San Juan de la Maguana cuenta con varios almacenistas que tienen capacidad para almacenar a temperatura ambiental y en cuartos fríos, en adición a las facilidades del INESPRES y la SEA, que cuentan con almacenes para conservar la semilla a ser utilizada en la próxima cosecha.



Como gran parte de la cosecha se realiza en un período, el intermediario no puede pagar más de lo equivalente a la expectativa de precios en el mercado futuro, menos los costos de almacenamiento. A esto, el comerciante tiene que agregar un margen de ganancia que compense el riesgo que está asumiendo en la operación. En otras palabras, cuando el intermediario paga RD\$750 el quintal, espera vender las habichuelas a por lo menos RD\$885/qq en un mes, RD\$910/qq en dos meses, RD\$935/qq en tres meses, o a RD\$990/qq en cinco meses, bajo el supuesto de un margen de ganancias de 10% (Cuadro 4.1).

Esta expectativa de ganancias aumenta en la medida que la incertidumbre del mercado es mayor. Antes de la apertura parcial del comercio internacional del frijol, los comerciantes tenían menos incertidumbre sobre los

mercados, ya que controlaban las importaciones mediante acuerdos con el Gobierno. Los comerciantes a su vez, ejercían su poder oligopólico²⁸ y oligopsónico²⁹, lo que les permitía tener márgenes superiores. En este sentido no se beneficiaban ni el productor ni el consumidor. Todos los comerciantes entrevistados, sin excepción, identificaron las importaciones como el principal problema de la comercialización de habichuelas.

A su vez, los productores se han organizado para presionar al Gobierno y así lograr mayores niveles de precios. Anteriormente, le solicitaban al Gobierno que fijara precios de sustentación mediante la compra directa de las habichuelas. Esto no dio resultados positivos, ya que aunque el Gobierno les ofrecía el precio esperado, el precio efectivo resultaba inferior debido al retraso en el pago.

Recientemente, su estrategia ha consistido en obtener parte de la renta que se genera con la asignación de los permisos de importación. En ese sentido, ellos le han solicitado al Gobierno que asigne los permisos de importación a los comerciantes, quienes le compran las habichuelas a un precio negociado. En esta situación, los comerciantes compensan con las importaciones las posibles pérdidas en que incurren al comprarles las habichuelas a los productores locales.

Debe recordarse que las habichuelas fueron incluidas en la Rectificación Técnica sometida por el Gobierno Dominicano ante la OMC para modificar la lista de compromisos. Esta Rectificación Técnica consistió en el establecimiento de un arancel cuota, que para las habichuelas es una cuota de 14,667 TM con un arancel de 25% para 1999, la cual aumenta a 18,000 TM en el 2004. Las importaciones fuera de cuota pagan un arancel del 95% en 1999, reduciéndose gradualmente hasta llegar a 89% en el 2004 (Cuadro Anexo A2).

Este canal de comercialización para las habichuelas rojas es el mismo para las negras y las blancas. La diferencia existe para los guandules. La producción de guandules está orientada a las exportaciones, siendo el mercado local un mercado residual. En el caso de los guandules, a diferencia de las habichuelas, toma importancia la agroindustria procesadora que los enlata o los congela para la exportación.

Los productores venden los guandules a los intermediarios, quienes los venden a la agroindustria. La agroindustria también le compra directamente a los productores, y en algunos casos tiene agentes de compras que viajan por las zonas productoras visitando a los productores.

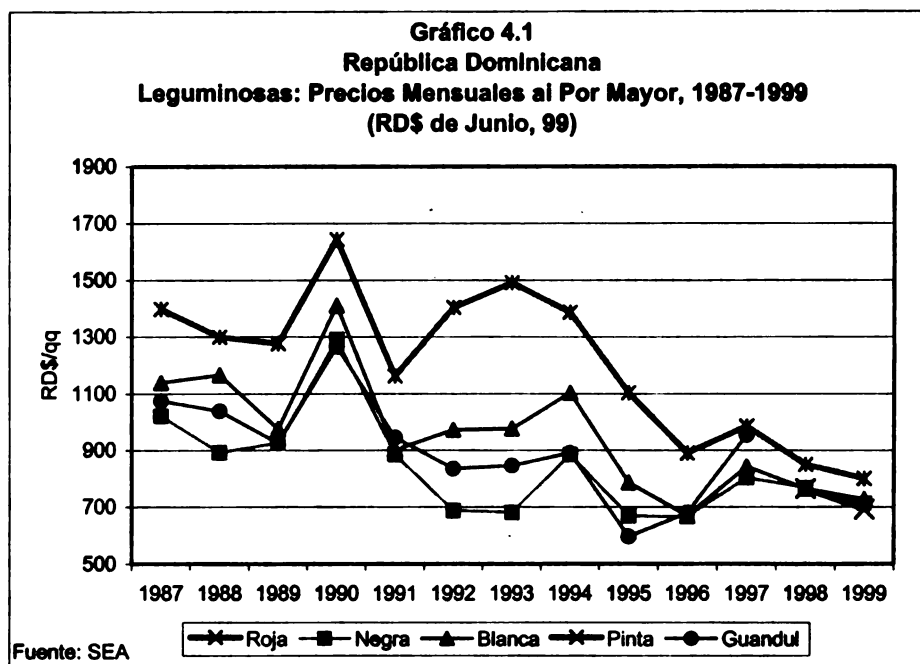
²⁸ Oligopólico significa pocos vendedores.

²⁹ Oligopsónico significa pocos compradores.

IV. ANALISIS DE LOS PRECIOS

A. Evolución de los Precios de las Leguminosas

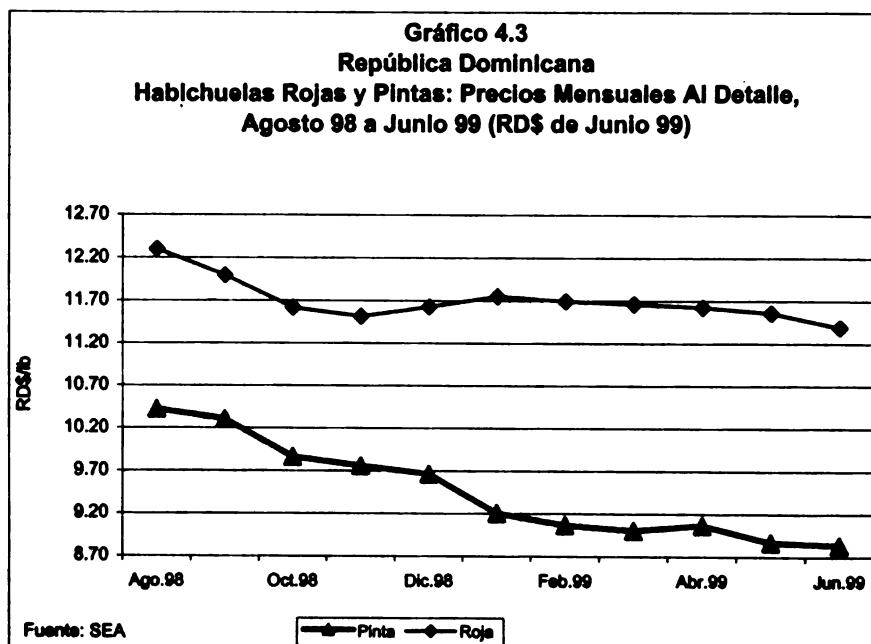
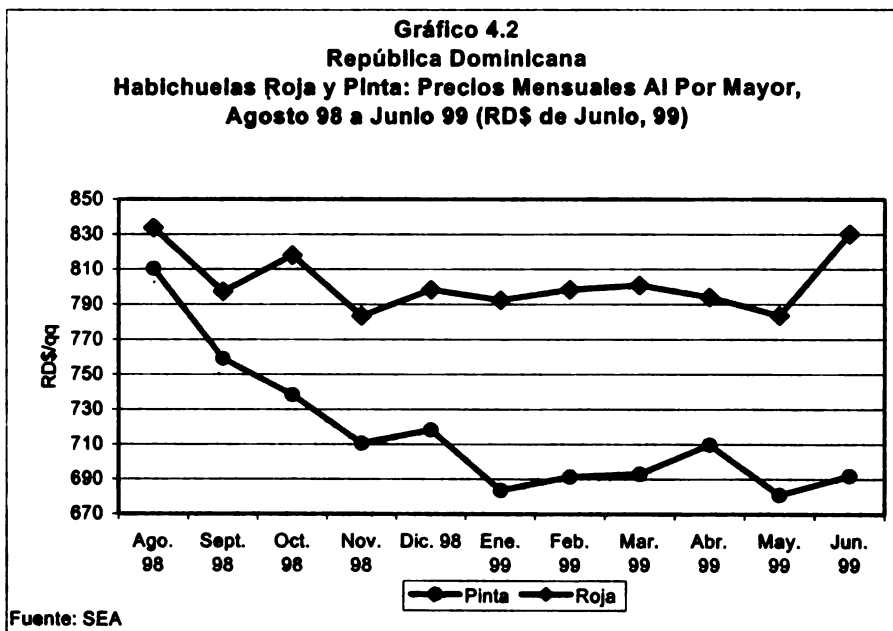
Los precios reales de las leguminosas han estado en descenso desde 1993. El precio al por mayor de las habichuelas rojas pasó de un promedio de RD\$1,500/qq (pesos de junio de 1999) en 1993 a un promedio de RD\$800/qq entre enero y junio del 1999. Anterior a este período, los precios promedios estuvieron fluctuando entre RD\$1,160/qq y RD\$1,640/qq (pesos de junio de 1999) (Gráfico 4.1).



En los precios al detalle también se observa que los precios reales han estado en descenso desde junio de 1997 (Gráfico 4.2). Así, los precios de 1999 han estado muy por debajo a los precios de los años anteriores. Esto se debe probablemente a las importaciones récord, superiores a los 900 mil quintales (Cuadro 2.5), que se registraron en 1998. Esto representa alrededor del 66% del consumo aparente de un año (Cuadro 3.1).

En el Gráfico 4.1 se puede observar que los precios de las habichuelas rojas siempre han estado por encima de las habichuelas negras, blancas, pintas y el guandul, la preferencia del consumidor dominicano por el consumo del primer tipo de habichuelas.

En el Gráfico 4.2 se puede observar cómo el precio mensual al por mayor de las habichuelas rojas locales y las pintas importadas han estado variando en períodos recientes. Se observa que, a partir de agosto de 1998, el precio de la pinta ha estado cayendo más rápido que el precio de la habichuela roja, aumentando así la diferencia entre las dos. Esta mayor diferencia se observó en mayo de 1999, cuando llegó a ser de unos cien pesos el quintal.

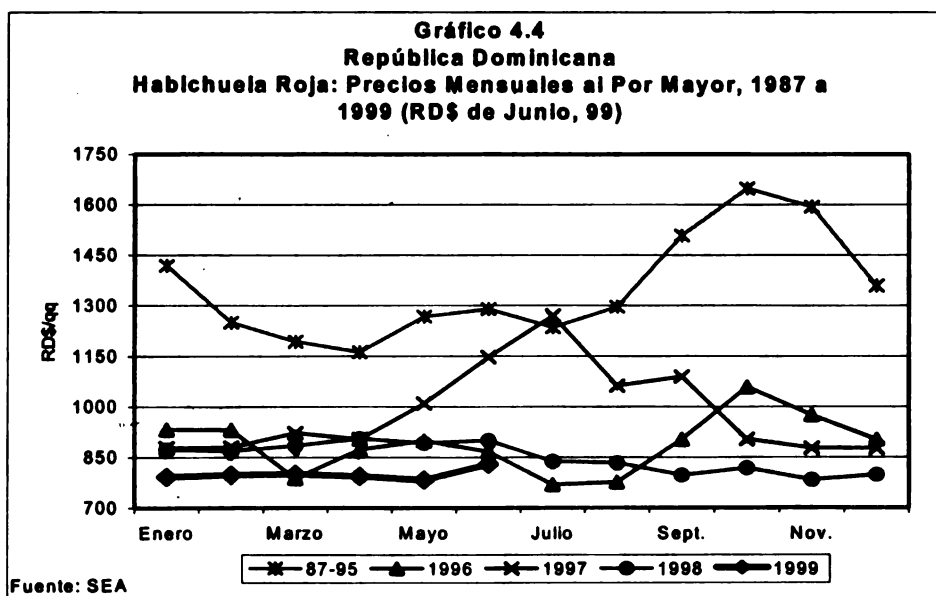


Esta diferencia entre los precios de la habichuela roja y la pinta es un indicador de la preferencia del consumidor por la habichuela roja sobre la pinta. En el Gráfico 4.3, donde se presentan los precios al consumidor de las dos habichuelas, se puede apreciar más claramente la diferencia que el consumidor dominicano está dispuesto a pagar por la habichuela roja.

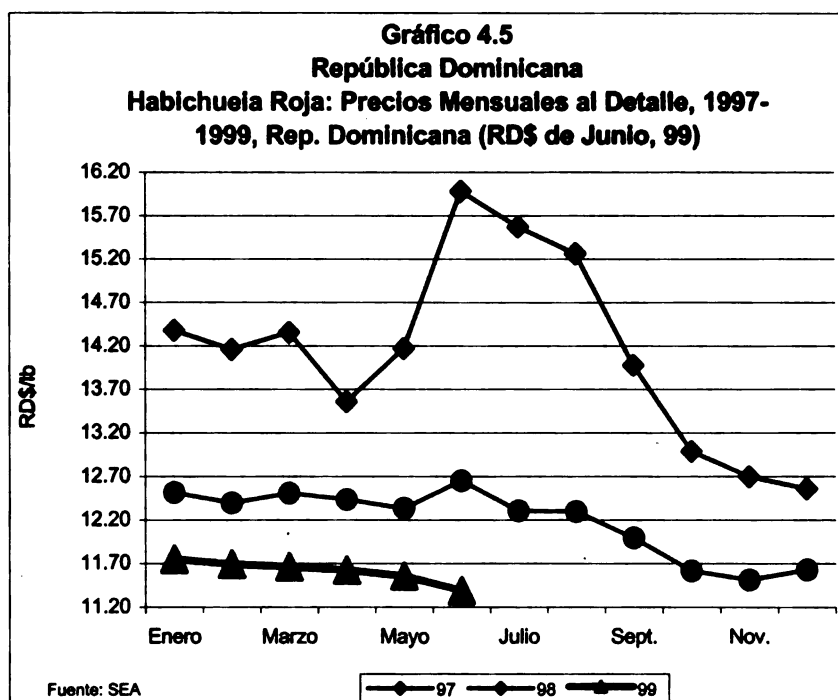
La magnitud de la diferencia tiene varias explicaciones. Cuando el precio es bajo, el consumidor es menos sensible a las variaciones de precio. En la medida que el precio sube, el consumidor se hace más sensible a los cambios de precios, por lo que le es más fácil sustituir un frijol por otro. Por otra parte, hay consumidores que ya conocen la habichuela pinta y para ellos es más fácil sustituir la roja por la pinta. En la medida que la disponibilidad de habichuelas rojas disminuye y aumenta la disponibilidad de pintas, aumenta el número de consumidores que consideran hacer el cambio. Estos consumidores marginales necesitan un diferencial más alto para sentirse estimulados a sustituir.

B. Estacionalidad de los Precios de las Leguminosas

Los precios al por mayor de la habichuela roja tendían a tener un pico en octubre, pero esto cambió a partir de 1997, cuando el precio más alto se observó en julio. En 1998 el precio pico se observó en junio (Gráfico 4.4). Este mismo comportamiento se observa para las otras habichuelas (negras y blancas), aunque no así para el guandul, el cual tiene un mayor precio hacia fin de año, debido a la tradición de comer moro de guandules con más frecuencia en Navidad (Anexo A8).



Aunque la principal cosecha se realiza en los meses de diciembre a marzo, la estacionalidad de los precios no ha sido muy marcada en los últimos años.



Por otra parte, las barreras no arancelarias que han existido para importar habichuelas, han contribuido a limitar el efecto estabilizador de las importaciones, limitando la estabilidad de los precios. Si se llegara a establecer un comercio sin barreras no arancelarias, el comportamiento de los precios estaría más ligado a los períodos de cosecha y a los precios internacionales.

C. Análisis de los Costos de Almacenamiento

El costo de almacenar en frío es aproximadamente RD\$24 por quintal por mes, siendo el principal costo el financiamiento. Esto es debido al alto valor relativo de las habichuelas y las altas tasas de interés prevalecientes en el país (Cuadro 4.1). Con esta estructura de costos, un frijol que costó RD\$780/qq (incluye costo de adquisición más preparación, que consiste en limpieza y en ocasiones fumigación), al final del primer mes está costando RD\$803.60/qq, y al quinto mes de estar almacenado estaría costando RD\$900/qq.

Cuadro 4.1
República Dominicana
Costos de Almacenar Habichuelas, 1999

Descripción	Supuestos	RD\$/qq
	RD\$	Mensual
Compra de las habichuelas	750	
Costo preparación	30	
Costo de las Habichuelas (qq)	780	
Intereses (tasa anual)	24.00%	
Interés mensual	780 x 2%	15.60
Almacenamiento		8.00
Costo mensual		23.60
Costo habichuelas primer mes		803.60

Fuente: Estimaciones del autor.

D. Precios Internacionales

El precio internacional más relevante para las habichuelas dominicanas es el precio del frijol pinto americano. Este es un frijol bien aceptado por la población dominicana, por lo que viene a ser un buen sustituto de la habichuela roja y en tal sentido, su costo de importación es muy relevante.

Cuadro 4.2
República Dominicana
Costo de Importar Frijoles Pintos US#1
Con Cuota, 7 de Julio, 1999

Descripción	Unitario	US\$/TM	RDS/TM
Tasa de Cambio			15.90
Precio N. Dakota	US\$/qq	17.50	278.25
Precio N. Dakota		385.81	6,134.36
Flete Terrestre, marítimo y seguro		64.46	1,024.88
Precio CIF Haina		450.27	7,159.24
Tasa de Cambio Aduanas			15.85
Impuesto (%)	25%	112.21	1,784.18
CIF + Impuestos		562.48	8,943.43
ITBIS (%)	8%	45.00	715.47
Gasto Bancario	3.0%	13.51	214.78
Honorario aduanero		4.73	75.16
Verificación y despacho		9.45	150.29
Autoridad portuaria		2.36	37.58
Descarga		2.77	44.09
Merma	1.0%	6.40	101.81
Costo Internación Haina		646.70	10,282.61
Flete a Santo Domingo		4.73	75.16
Costo en Santo Domingo		651.43	10,357.77
Costo Santo Domingo por Quintal		29.55	469.82

Fuente: Estimaciones del autor

El costo de importar frijoles pintos dentro de la cuota establecida mediante la Rectificación técnica, en julio de 1999, hubiese sido RD\$470/qq, al considerar todos los gastos (Cuadro 4.2). Con un precio al por mayor de RD\$691/qq, significa un margen bruto de RD\$220/qq, o sea un 46%. Esto da una idea de la ganancia que puede obtener el que logra la asignación de una parte de la cuota.

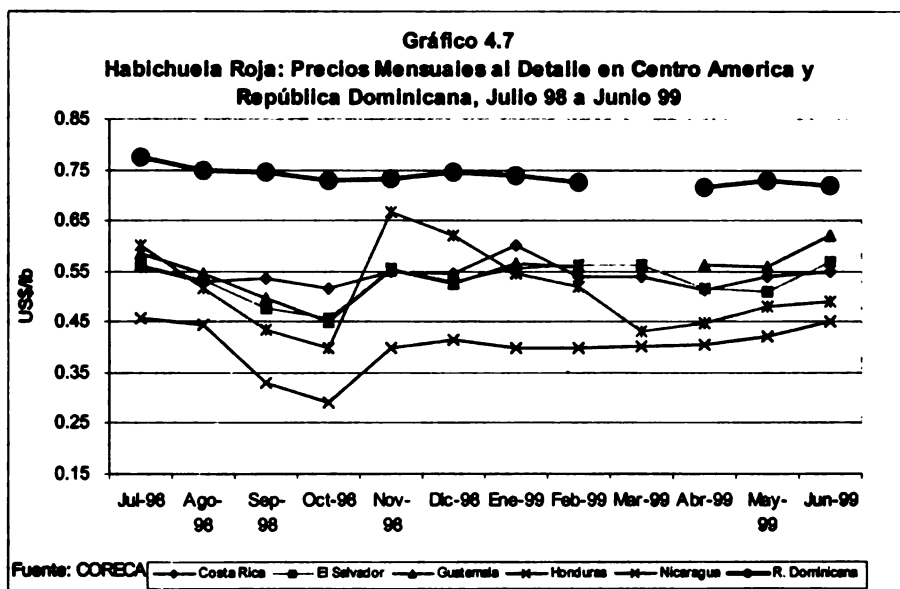
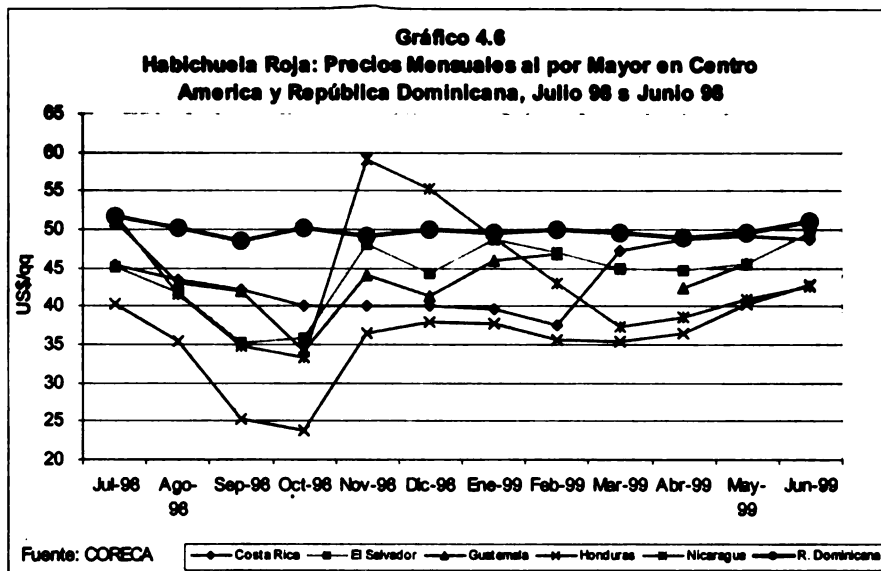
El costo de importar fuera de cuota, pagando un arancel del 95%, se incrementa a RD\$717/qq (Cuadro 4.5). Esto se puede comparar con los precios locales al por mayor de la habichuela roja que en el momento se cotiza aproximadamente en RD\$830/qq. Esto significa que, en la medida que la población aprende más a sustituir la habichuela roja por la pinta, los precios de las habichuelas rojas evidenciarán una tendencia a la baja.

Debe también destacarse que, a pesar de que en 1998 y 1999 los precios de leguminosas fueron relativamente comparados con sus niveles históricos, los mismos son todavía superiores a los precios de los frijoles rojos en los países de Centroamérica (Gráficos 4.6 y 4.7). Esto da un cierto indicador de las distorsiones que existen en el mercado de leguminosas en la República Dominicana.

Cuadro 4.3
República Dominicana
Costo de Importar Frijoles Pintos US#1
Sin Cuota, 7 de Julio, 1999

Descripción	Unitario	US\$/TM	RDS/TM
Tasa de Cambio			15.90
Precio N. Dakota	US\$/qq	17.50	278.25
Precio N. Dakota		385.81	6,134.36
Flete Terrestre, marítimo y seguro		64.46	1,024.88
Precio CIF Haina		450.27	7,159.24
Tasa de Cambio Aduanas			15.85
Impuesto (%)	95%	426.41	6,779.89
CIF + Impuestos		876.68	13,939.14
ITBIS (%)	8%	70.13	1,115.13
Gasto Bancario	3.0%	13.51	214.78
Honorario aduanero		4.73	75.16
Verificación y despacho		9.45	150.29
Autoridad portuaria		2.36	37.58
Descarga		2.77	44.09
Merma	1.0%	9.80	155.76
Costo Internación Haina		989.43	15,731.93
Flete a Santo Domingo		4.73	75.16
Costo en Santo Domingo		994.16	15,807.09
Costo Santo Domingo por Quintal		45.09	717.00

Fuente: Estimaciones del autor.



V. PRINCIPALES PROBLEMAS EN LA COMERCIALIZACION

Los principales problemas encontrados en la comercialización de las leguminosas fueron los siguientes:

- Deficiencia en el almacenamiento y manejo de las leguminosas;
- Poca uso de las normas de calidad y diversidad de pesas y medidas;
- Aplicación de barreras no arancelarias a la importación de leguminosas; e
- Intervención inadecuada del Gobierno.

A continuación se presenta una breve descripción de cada uno de estos problemas.

A. Deficiencias en Almacenamiento y Manejo

Los problemas de almacenamiento y manejo se reflejan en la presencia de insectos y basura en las habichuelas que compra el consumidor. Esto se debe a un mal manejo en el almacenamiento y una mala preparación del producto al ser vendido. Sin embargo, hay que aclarar que una parte de las leguminosas se limpian, preparan y clasifican adecuadamente para ser distribuidas bajo nombres de marca, pero constituyen una porción pequeña del mercado.

Existen varios almacenes refrigerados que conservan bien el frijol, manteniendo su calidad, apariencia, tiempo de cocción y ausencia de insectos. No obstante, la gran parte de los inventarios se mantienen en almacenes sin refrigeración y con un control de plagas muy deficiente. A manera de ejemplo, un paquete de frijoles que se compró en un supermercado de Santo Domingo para fines de esta investigación, estaba lleno de gorgojos.

Otro problema relacionado con el almacenamiento es el tiempo innecesario que se utiliza para almacenar habichuelas en el país. Como el país es un importador neto, si el mercado operara con eficiencia, la producción local se consumiría en el momento de la cosecha e inmediatamente después (diciembre a abril), y los comerciantes importarían en los momentos en que hay baja producción (resto del año). Para lograr esto se necesitaría que:

- La no objeción desde el punto de vista fitosanitario se otorgara en cualquier momento y a quien la solicite;
- La siguiente información esté disponible de forma inmediata para todos los interesados:
 - Volumen de producción
 - Permisos fitosanitarios de no objeción otorgados
 - Volumen importado
 - Precios

- Volumen de inventario mensual
- Volumen de las exportaciones.

Si el comercio opera con eficiencia, con los bajos niveles de producción que se han tenido en los últimos años, no es necesario almacenar grandes cantidades. El consumo mensual de leguminosas es de aproximadamente 115 mil quintales. Los únicos meses en que la producción de todas las leguminosas juntas es superior a esta cantidad son los meses de diciembre a marzo (Anexo A3). Si no se incluye la producción de guandules, la cual es principalmente para exportación, el único mes con una producción superior a los 115 mil quintales es febrero. O sea, que el mercado podría manejarse con inventarios relativamente bajos.

Ahora bien, las expectativas de precios de los productores son muy altas al considerar la decisión racional de un comerciante. Una decisión eficiente de un comerciante es pagar un precio equivalente al costo de importar menos el costo de almacenamiento. La cuota para 1999 es de 323 mil quintales, lo cual es más de lo que se importaba antes de 1996.

El costo de importación en julio de 1999 era de RD\$470/qq (Cuadro 4.2). Si a este costo se le resta el costo de almacenamiento de RD\$24 por mes (Cuadro 4.1), un comerciante podría pagar como mucho un precio de RD\$522/qq en febrero, con la expectativa de vender la habichuela en abril. Esto considera un sobre precio de RD\$100/qq de las habichuelas rojas sobre las pintas. Las expectativas de precios de los productores de habichuelas rojas están sobre los RD\$750/qq, que es 44% superior a lo que el comerciante podría pagar.

Si continúan los volúmenes de importación observados en los dos últimos años, el costo de importación de la cantidad por encima de la cuota sería de RD\$717/qq (Cuadro 4.3). Al sumarle el sobreprecio de RD\$100/qq que los consumidores están dispuestos a pagar por las habichuelas rojas, equivaldría a RD\$817/qq. Esto es RD\$67/qq superior a las expectativas de precios de los productores. Sin embargo, si se llegara a importar cantidades por encima de la cuota, estas cantidades se utilizarían hasta después de abril, ya que la cuota equivale al consumo de casi tres meses, por lo que para un comerciante sería un alto riesgo pagar un precio mayor de RD\$673/qq en febrero ((RD\$817 – (6 x 24)).

Estos escenarios se han estimado en base a los precios de los frijoles pintos de US\$17.5/qq en North Dakota – Minnesota, USA. Este es un precio relativamente bajo, aunque este precio bajó hasta US\$14.25/qq en enero de 1992. En los años recientes, el precio ha oscilado entre US\$17.50/qq y US\$33/qq.³⁰ Haciendo el mismo ejercicio que se hizo en los Cuadros 4.2 y 4.3, se tiene que cuando el precio FOB Dealer N. Dakota-Minnesota está en

³⁰ Estos precios aparecen en www.econ.ag.gov/briefing/drybean/sld015.htm

US\$33/qq, el costo de importar dentro de la cuota es de RD\$816/qq, y fuera de cuota es de RD\$1,253. En esta situación, los productores dominicanos podrían tener una buena expectativa de precios. Sin embargo, este es un precio excepcional, por lo que el comerciante no se podría arriesgar a pagar un precio tan alto al productor.

En el Cuadro 5.1 se presenta un rango de costos de importación, dependiendo del precio en USA, y si se mantienen los supuestos de tasa de cambio y costos de internación que aparecen en los Cuadros 4.2 y 4.3. Se puede observar que el costo de importación dentro de cuota es de RD\$637/qq, cuando el precio FOB dealer N. Dakota-Minnesota está en US\$25/qq (la media esperada), y fuera de cuota es de RD\$976/qq.

De acuerdo a informaciones suministradas por una de las asociaciones de productores de habichuelas de San Juan, ellos han logrado negociar con el Gobierno diferentes esquemas de sustentación de precios. En algunos años lograron que el Gobierno, a través del INESPRES o la SEA, les comprara las habichuelas a un precio negociado, el cual ha sido siempre relativamente alto. Sin embargo, ese esquema no les resultó conveniente en los años recientes, ya que el Gobierno se retrasó en hacer efectivo el pago de la compra, lo que resultó en un precio bajo al descontar los costos de intereses debido al retraso.

En la cosecha de 1998 se logró un acuerdo en el cual el Gobierno se comprometió a otorgar permisos de importación a los comerciantes que compraran las habichuelas a los productores al precio negociado. De acuerdo a los productores, los comerciantes compraron las habichuelas, pero el Gobierno no les asignó los permisos de importación.

En las negociaciones de la compra de la cosecha de principio de año de 1999, hicieron nuevamente la misma negociación. Esta vez, los comerciantes se mostraban renuentes al acuerdo debido a la mala experiencia que habían tenido en 1998. Sin embargo, las autoridades los convencieron y accedieron a comprar las habichuelas a un precio alto con el compromiso de que esta vez recibirían de la SEA los permisos de importación. En el momento de las entrevistas para este estudio (junio de 1999), los productores indicaron que estaban en proceso de remitir a la SEA una lista de los comerciantes que habían comprado las

Cuadro 5.1
República Dominicana
Costo de Importar Frijoles Pintos
Procedentes de USA, en
Función del Precio en EUA
Julio 1999

Precio FOB Dealer N. Dakota-Minnesota US\$/qq	Costo Importación en Santo Domingo	
	Cuota	
	Dentro RDS/qq	Fuera RDS/qq
17.50	470	717
18.50	492	751
20.00	525	803
25.00	637	976
30.00	749	1,149
33.00	816	1,253

Fuente: Elaborado por el autor.

habichuelas, a fin de que la Secretaría les asignase los permisos en proporción al volumen comprado localmente por cada uno.

B. Poco Uso de Normas de Calidad y Diversidad de Pesas y Medidas

Existen normas oficiales para la comercialización de las leguminosas, las cuales han sido aprobadas por la Dirección General de Normas y Sistemas de Calidad (DIGENOR). Las mismas fueron elaboradas conjuntamente con INESPRES y son utilizadas por esta última institución para la compra de habichuelas a los productores y comerciantes.

Estas normas clasifican las leguminosas en primera, segunda y tercera, dependiendo de la presencia o ausencia de materia extraña, grano entero o partido, coloración, granos dañados (por diferentes razones) y tiempo de cocción.

Además de INESPRES, estas normas son utilizadas por los productores y algunos comerciantes, pero su uso por parte del comercio es relativamente limitado. Este limitado uso de las normas dificulta las transacciones de las leguminosas y se presta para posibles engaños entre las partes involucradas. Asimismo, el informe de precios no refleja la diferencia de calidades, lo que también dificulta la interpretación de los mismos por parte de los participantes en el mercado.

Otro problema que también dificulta la transparencia de los precios y el mercadeo de las leguminosas es la diversidad de pesas y medidas que se utilizan en todo el país. Entre las unidades de pesas y medidas que se utilizan en la actualidad, se encuentran las siguientes: quintal de 100 lb, quintal de 110 lb, quintal de 50 kg, quintal de 55 kg, quintal de 60 kg, saco de 260 lb, saco de 240 lb, lata de 8 lb y cajón de 12 lb. En algunas de las situaciones se utilizan de esta manera para compensar por la tara (exceso de peso por humedad o materia extraña). Aunque en muchas ocasiones, ambas partes involucradas en la transacción saben la diferencia, esta diversidad de pesas y medidas le quita transparencia al proceso de mercadeo.

C. Aplicación de Barreras no Arancelarias a Importaciones de Frijoles

Las importaciones de habichuelas no son libres. La SEA regula la cantidad de habichuelas que se importa y la época cuando se importa. Esto ha creado alzas en los precios a niveles innecesarios. Debido al gran diferencial entre el precio local y el costo de importar frijoles pintos, se han generado rentas excesivas para los privilegiados en obtener un permiso de importación.

Otro aspecto que se conviene revisar en la política de importación es el cobro del ITBIS. Las leguminosas producidas localmente están exentas del pago de este impuesto; sin embargo, el mismo se cobra a los frijoles importados. Esto

no cumple con los principios de la OMC, en el sentido de que al frijol importado se le debe dar el mismo trato que al frijol nacional.

Como en otros casos, la persistencia de restricciones a la libre importación de habichuelas se basa en una visión tradicional del concepto de seguridad alimentaria. Hoy día, es más común entender por seguridad alimentaria el que las personas tengan suficientes ingresos para adquirir los alimentos, que los mismos estén disponibles - ya sea que se produzcan en el país o se importen -, y que se puedan asimilar, lo cual requiere cierto nivel de salud. En otras palabras, la seguridad alimentaria no es solamente un problema agrícola, requiere ingresos y salud.

Frecuentemente, sin embargo, los medios de comunicación siguen pensando en seguridad alimentaria en los términos antiguos y perciben las importaciones como algo intrínsecamente dañino. Así, no se percibe que lo importante para el país es que cada habitante disponga de los recursos necesarios para comprar los alimentos requeridos, sean éstos producidos localmente o importados.

En el caso de las habichuelas, los altos precios que se han observado en los años recientes atentan contra la seguridad alimentaria de los más pobres. Los frijoles generalmente se consideran la fuente de proteína más barata, y por eso, junto a los cereales (las fuentes de calorías más baratas) se convierten en un alimento esencial para asegurar una alimentación adecuada a los precios más bajos. Sin embargo, en la República Dominicana, debido a los altos precios de las habichuelas, el costo de las proteínas de las habichuelas es más alto que el costo de las proteínas del pollo (SEA, julio de 1997).

D. Intervenciones Estatales Inadecuadas o a Destiempo

La tradición de intervención del mercado por parte del Gobierno de la República Dominicana y la política paternalista que ha caracterizado a la economía dominicana, han contribuido a que la opinión pública favorezca la intervención estatal en el comercio de las habichuelas y regule las importaciones.³¹ Las intervenciones estatales han tenido como resultado altos precios para los consumidores y un uso poco eficiente de los escasos recursos del país.

Por supuesto, la intervención estatal en los mercados agrícolas no es exclusivo a República Dominicana, lo que más bien se presenta en la mayoría de los países, incluyendo los países desarrollados. Sin embargo, las intervenciones resultan generalmente inadecuadas o a destiempo generalmente por varias razones, incluyendo las siguientes:

- Mecanismos de control que impiden que las decisiones se tomen a tiempo;

³¹ Por ejemplo, el diario El Siglo en su edición del 18 de agosto de 1999 reportó que el Senado de la República emitió una Resolución donde solicita al Poder Ejecutivo prohibir las importaciones de arroz y habichuela.

- **Influencia de grupos de interés que presionan a las autoridades para que tomen las decisiones a su favor, en lugar de a favor del bien público en general;**
- **Favoritismo político; y**
- **Corrupción.**

En el caso de las leguminosas, la intervención del Estado, a través del INESPRES y la SEA, ha obedecido a presión de los comerciantes o de los productores. Todos los años, en la época de cosecha, los productores presionan al Gobierno para que los ayude a lograr un precio alto mediante la compra directa por parte del Gobierno o mediante negociaciones con los intermediarios. Esto último se logra con la asignación selectiva de los permisos de importación. Ambos mecanismos han impedido el desarrollo normal de un sistema de comercialización de las leguminosas que reconozca el costo real del proceso de almacenamiento, lo cual conduce a un precio inferior en la época de cosecha.

Esta situación crea en los productores expectativas de precios mayores al precio de eficiencia, incentivando una producción de leguminosas mayor de la que sería recomendable en condiciones de uso eficiente de los recursos. Como resultado final, los consumidores han estado pagando un precio muy alto por un producto que debiera proporcionar la proteína más barata a la población.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. Conclusiones

1. El mercado de leguminosas en la República Dominicana es alrededor de 1.4 millones de quintales al año. La principal leguminosa consumida es el frijol rojo, el cual es sustituido directamente por el pinto importado. Le sigue en importancia el guandul, y luego las habichuelas negras y blancas.

La principal zona productora es la Región Suroeste. El área cosechada ha ido en descenso. De 1.6 millones de tareas cosechadas en 1989, pasó a 790 mil tareas en 1997. En 1998 se cosecharon 908 mil tareas. En consecuencia, el país ha pasado de ser un exportador neto a ser un importador neto de leguminosas. La principal leguminosa que se exporta es el guandul, mayormente enlatado, aunque también se exporta fresco refrigerado, congelado y seco.

2. Los productores de habichuela generalmente venden el producto a los intermediarios, quienes a su vez les venden a los mayoristas o, en el caso del guandul, a las agroindustrias. Los mayoristas distribuyen a los supermercados, colmadones y pulperías, las que le venden al consumidor final. Las habichuelas se venden mayormente secas en fundas plásticas de media, una o dos libras. Los supermercados las envasan con su nombre, pero también existen varias empresas que se dedican a envasar y vender sus propias marcas de habichuelas limpias y seleccionadas.

Aunque existen almacenes refrigerados para almacenar y conservar las habichuelas en buenas condiciones, una gran parte se almacena y se maneja en condiciones inadecuadas. Esto resulta en un producto infectado de plagas y con basura.

Los precios de las habichuelas rojas en la República Dominicana son los más altos, cuando se comparan con los precios observados en Centroamérica. Adicionalmente, los precios han estado muy divorciados de los precios internacionales debido a las barreras no arancelarias que se utilizan en el proceso de importación. Esto ha resultado en precios muy por encima del costo de importación, lo que se traduce en rentas económicas cuantiosas para aquellos que logran un permiso de importación.

Esta situación atenta contra la seguridad alimentaria de los más pobres, ya que encarece lo que en la mayoría de los países es una de las fuentes más baratas de proteínas. Debido a los altos precios de las habichuelas, en la República Dominicana el precio de las proteínas de las habichuelas es superior al precio de las proteínas de los pollos, aunque es una proteína menos asimilable por el cuerpo humano.

B. Recomendaciones

Si se quiere mejorar la eficiencia del mercado de leguminosas, se recomienda adoptar las siguientes medidas:

- Eliminar las barreras no arancelarias a las importaciones de leguminosas;
- Mejorar el sistema de información;
- Desarrollar una campaña que promueva el uso de normas de calidad y pesas y medidas estándares;
- Desarrollar un programa de reconversión para los productores marginales de habichuelas, que no podrán competir en un ambiente de precios que refleje el costo internacional; y

A continuación se ofrece una mayor explicación de cada una de estas tres recomendaciones.

B1. Eliminar las Barreras no Arancelarias a las Importaciones

El mejor precio de referencia para ajustar el sistema de producción de un país pequeño (que no determina el precio) es el precio internacional, ya que éste refleja el costo marginal a largo plazo.

La eliminación de las barreras no arancelarias en la importación de habichuelas daría como resultado que el mercado esté abastecido a los precios internacionales más el arancel y los costos de internación.

Como las habichuelas están incluidas en la Rectificación Técnica, se recomienda aplicar el contingente arancelario a partir del mes de abril de cada año, para permitir una referencia de precio (con el mayor arancel) más alto en los meses en que se obtiene la mayor parte de la producción (diciembre a marzo).

Se recomienda también que el permiso fitosanitario de no objeción sea otorgado a cualquier persona interesada.

B2. Mejorar el Sistema de Información

En un mercado pequeño como el de la República Dominicana, es muy alta la probabilidad de tener sobre-oferta o escasez, si los agentes del mercado no están debidamente informados. Por ejemplo, varios comerciantes pueden traer sus importaciones a la vez si no conocen los niveles de producción, los permisos de no objeción fitosanitarios otorgados y los volúmenes de importación.

Asimismo, si el productor no tiene una idea del desempeño del mercado internacional y el posible costo de importación, se podría crear una expectativa

falsa de precios. Si el precio esperado es menor que su expectativa, podría resultar en pérdidas de inversión y esfuerzo. Si el precio esperado es superior a la expectativa del producto, éste podría sufrir una pérdida de oportunidad por no haber sembrado una cosecha que le hubiese generado mayores ganancias. Un buen sistema de información reduciría el nivel de riesgo de ambos eventos.

En este sentido, se recomienda mejorar el sistema de información para que el mismo ofrezca lo siguiente:

- Volumen de producción
- Permisos fitosanitarios de no objeción otorgados
- Volumen importado
- Precios de las diferentes plazas
- Volumen de inventario mensual
- Volumen de las exportaciones
- Precios internacionales
- Costo de importación

B3. Desarrollar Campañas Sobre Uso de Normas de Calidad, Pesas y Medidas Estándares

Una de las condiciones para que el mercado opere con eficiencia es que todos los participantes tengan la misma información. En este sentido, la señal principal del mercado, que es el precio, debe ser transparente y reflejar todos los atributos del producto. Dado que las normas de calidad no son utilizadas por una gran mayoría de los participantes en el mercado de leguminosas y dado que las pesas y medidas no son estándares, lo arriba mencionado no se cumple.

Es muy difícil imponer las normas de calidad y las pesas y medidas estándares a los participantes del mercado. En este sentido, se recomienda desarrollar campañas públicas para que las normas existentes sean utilizadas con mayor participación de los integrantes del mercado y que las pesas y medidas utilizadas en la comercialización de las leguminosas se estandaricen.

B4. Establecer un Programa de Reconversión

El productor de habichuelas se ha creado expectativas de precios muy altos, basadas en la experiencia del pasado y en su poder de negociación con el Gobierno, que se ha acostumbrado a ceder a las exigencias de éstos. Esto ha dado como resultado una decisión de sembrar bajo el supuesto de expectativas de precios altos, divorciada de lo que está pasando en el mercado internacional, y basada en su poder de presionar al Gobierno.

Este esquema no es sostenible bajo el nuevo orden del comercio internacional, por lo que los productores tendrán que acostumbrarse a precios inferiores a los que han recibido en el pasado y ser más eficientes o dedicarse al cultivo de otros rubros que pudieran ser más rentables y menos riesgosos.

Ante una perspectiva de precios bajos, habrá productores pequeños que no disponen de tecnología y recursos para cambiar a otros productos. En este sentido, se recomienda desarrollar un programa de reconversión que asista a estos productores para ayudarlos a sembrar y mercadear otros rubros.

B5. Eliminar la Intervención Directa del Estado en el Comercio de las Leguminosas

Los productores de habichuelas han logrado la intervención del Gobierno en la comercialización de las mismas año tras año. En algunas ocasiones esta intervención ha sido favorable, pero en la mayoría de las veces ha sido desfavorable para los consumidores y los productores. Los consumidores casi siempre enfrentan precios más altos de los que se lograrían con soluciones de mercado.

Los productores, por su parte, muchas veces logran sus objetivos parcialmente. El logro es parcial porque, cuando hay beneficio para los productores, los mismos no son percibidos por todos ellos, sino por aquellos que son parte de la negociación. En otras ocasiones, todos han perdido, porque el precio resultante ha sido inferior al que hubiesen obtenido sin la intervención.

Por otra parte, la intervención continua y no planeada de parte del Estado, impide el desarrollo de un mercado competitivo, donde los agentes inviertan y desarrollen esquemas de comercialización sin la incertidumbre adicional que genera la intervención estatal.

Lo más recomendable para todos (Gobierno, productores y consumidores) sería minimizar la intervención estatal en la comercialización y el comercio de las habichuelas para que el mercado opere con mayor eficiencia y resulte en menores pérdidas post cosecha, se tengan precios eficientes, y el consumidor reciba un producto de la calidad esperada al menor precio posible.

LECHE

I. INTRODUCCION

La leche es un alimento muy importante en los hogares dominicanos debido a su consumo directo por parte de los niños, así como al consumo directo del producto y de sus derivados por parte de la población adulta. El gasto mensual promedio en lácteos de una familia durante el año 1998 fue de RD\$593.4, o sea un 23.2% del gasto mensual de la canasta familiar agropecuaria, que fue de RD\$2,558 (SEA, 1999).

El valor de la producción de leche se estimó en 1,850 millones de pesos para 1998, lo que representa el 24% del valor de la producción pecuaria, y el 6.8% del valor de la producción agropecuaria (agrícola y pecuaria) (Banco Central de la República Dominicana, 1999). Esto no incluye el valor de la producción de la industria de productos lácteos, que procesa materia prima nacional e importada. El valor agregado de la producción de leche se estimó en un 7.13% del valor agregado agropecuario para 1998³² (Banco Central de la República Dominicana, cuadro elaborado con cifras suministradas por la Dirección General de Ganadería de la SEA).

Debido al problema de falta de energía eléctrica en forma continua, el consumo de leche fresca pasteurizada es muy bajo, por lo que casi no aparece en el mercado. Este consumo ha sido sustituido por la leche de larga duración procesada a altas temperaturas (Ultra High Temperature – UHT), y la leche fresca sin pasteurizar en las zonas rurales y en los pueblos. Además de estos tipos de leche, se consume mucho la leche en polvo, los quesos, el yogur y el helado.

El país cuenta con 59 mil ganaderos que producen leche, de los cuales unos 17,500 están especializados en la producción de leche, mientras que los otros son productores de doble propósito (carne y leche) (SEA). Los productores especializados están relativamente tecnificados, con un hato de alto rendimiento. Estos tienen un sistema de producción de pastoreo, complementado con alimento concentrado al momento del ordeño. El ordeño se practica dos veces al día, y las fincas tecnificadas cuentan con tanques de enfriamiento.

El procesamiento es realizado por cuatro grandes empresas, así como varias queserías, dulcerías y heladerías. Una de las cuatro plantas procesadoras grandes es propiedad de los productores de leche.

Debido a su importancia económica y en la dieta de la población, el comercio de los lácteos ha sido intervenido por el Estado a través de los años. El

³² Banco Central de la República Dominicana, comunicación enviada al autor en 1999. Santo Domingo, R.D.

precio de la leche estuvo controlado hasta 1988, lo que ocasionó la quiebra de muchos productores o el cambio de los mismos a otra actividad económica.

Asimismo, mientras la República Dominicana no era signataria del GATT'94, las importaciones estaban reguladas. Después del país hacerse miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC), la leche en polvo (entera o descremada) se incluyó entre los ocho productos que se sometieron a una Rectificación Técnica, por lo cual las importaciones de ese bien quedaron sometidas a un sistema de arancel-cuota.

II. CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA DE LECHE

A. Número y Ubicación de Productores

Se estima que en el país existen 59,000 productores de leche, de los cuales 17,500 están especializados en la producción de leche y el resto en ganadería de doble propósito, leche y carne. La regional de la Secretaría de Estado de Agricultura con el mayor número de productores de leche es la Suroeste, la cual es también la regional con el mayor número de productores especializados en leche (Cuadro 2.1).³³

Cuadro 2.1
República Dominicana
Número de Productores de Leche y de Cabezas de Ganado
por Regional y Especialización, 1998

Regional	Productores			Cabezas de ganado		
	Leche	Doble Propósito	Total	Leche	Doble Propósito	Total
Nordeste	2,448	5,458	7,906	50,178	113,779	163,957
Norcentral	2,353	2,537	4,890	24,106	36,586	60,692
Sur	788	3,262	4,050	10,347	46,904	57,251
Este	640	4,245	4,885	21,514	282,764	304,278
Central	3,000	7,557	10,557	73,795	91,615	165,410
Suroeste	3,585	8,466	12,051	31,668	98,688	130,356
Norte	2,487	4,569	7,056	27,405	114,757	142,162
Noroeste	2,167	5,500	7,667	37,453	108,037	145,490
Total	17,468	41,594	59,062	276,466	893,130	1,169,596
Nordeste	14.01%	13.12%	13.39%	18.15%	12.74%	14.02%
Norcentral	13.47%	6.10%	8.28%	8.72%	4.10%	5.19%
Sur	4.51%	7.84%	6.86%	3.74%	5.25%	4.89%
Este	3.66%	10.21%	8.27%	7.78%	31.66%	26.02%
Central	17.17%	18.17%	17.87%	26.69%	10.26%	14.14%
Suroeste	20.52%	20.35%	20.40%	11.45%	11.05%	11.15%
Norte	14.24%	10.98%	11.95%	9.91%	12.85%	12.15%
Noroeste	12.41%	13.22%	12.98%	13.55%	12.10%	12.44%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: SEA.

³³ El Anexo A23 tiene un mapa del país con las regionales agropecuarias de la SEA.

Estos productores tienen un total aproximado de 1.2 millones de cabezas de ganado, de los cuales, 276 mil están en ganaderías de leche y 893 mil en ganaderías de doble propósito. Aunque la Regional Suroeste es la que tiene un mayor número de productores, la Este es la que tiene el mayor número de animales. Sin embargo, la Central es la que tiene el mayor número de animales en lecherías especializadas (Cuadro 2.1). Esta es la razón por la que ésta es la regional que produce la mayor cantidad de leche.

En el país se observan tres sistemas de producción: pastoreo libre, semiestabulación y estabulación completa. El pastoreo libre es el sistema tradicional, el cual está caracterizado por un bajo nivel de tecnología. El ganado se alimenta de pastos, no se utilizan alimentos concentrados y se utilizan muy pocos medicamentos. En este caso el ordeño se practica una vez al día.

El sistema de semiestabulación es el más usado por los productores de leche (Vargas, 1998). El ganado se alimenta de pastos mejorados, el cual es complementado con insumos alimenticios. Los pastos son fertilizados y el ganadero también utiliza yerba de corte.

La estabulación completa consiste en mantener los animales en el establo, donde se les llevan todos los alimentos. Este sistema requiere un mayor nivel de inversión y altos niveles de tecnología. Es un sistema altamente exigente en cuanto al cuidado del ganadero, y en la República Dominicana el costo de producción de leche bajo este sistema es más caro que los otros (Vargas, 1998).

En términos provinciales, las principales zonas productoras de leche son Monte Plata, San Francisco de Macorís, Baní y el Distrito Nacional.

B. Evolución de la Producción

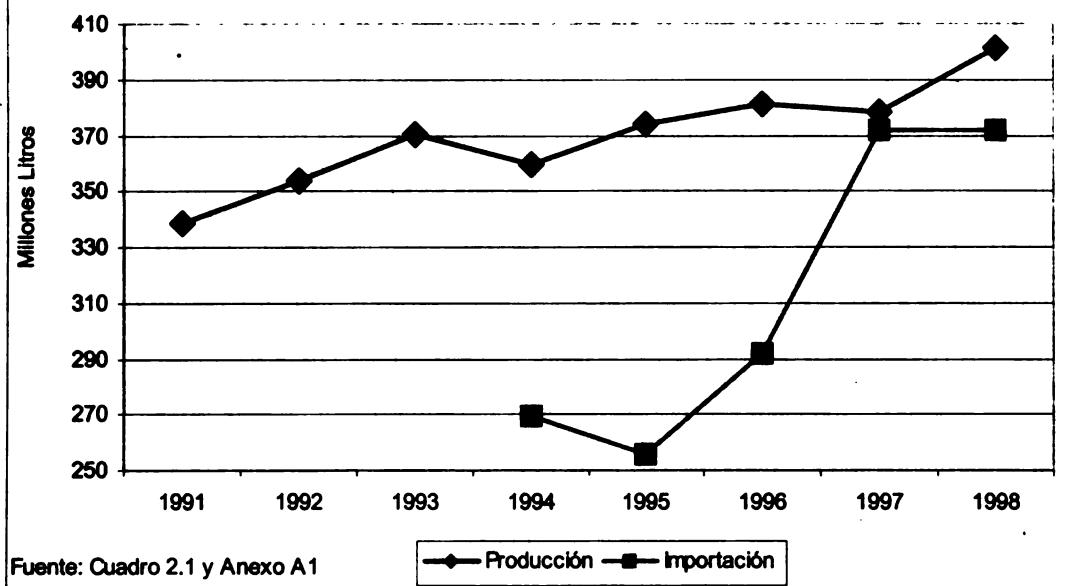
La producción de leche es de alrededor de 400 millones de litros por año, con una tendencia a aumentar. La producción pasó de 338 millones de litros en 1991 a 400 millones en 1998. Esto representa un crecimiento promedio acumulativo anual del 2.5% (Cuadro 2.2 y Gráfico 2.1).

Cuadro 2.2
República Dominicana
Producción de Leche
1991-1998
(Millones Litros)

Año	Producción
1991	338
1992	354
1993	370
1994	360
1995	374
1996	381
1997	379
1998	401

Fuente: Tejada 1998.

Gráfico 2.1
República Dominicana
Leche: Producción e Importación, 1991-1998



Como gran cantidad de la producción de leche depende de los pastos, el volumen de la producción mensual varía con el régimen de lluvia, el cual determina la disponibilidad de alimentos. Los meses de mayor producción son de abril, mayo y junio, durante los cuales el precio de la leche al productor tiende a reducirse. Algunas plantas procesadoras limitan la cantidad de leche a recibir por productor, ya que su capacidad de procesamiento queda copada. Esta estacionalidad de la producción se observa en otros países con sistemas de producción similares. Los excedentes temporales generalmente se almacenan en forma de leche en polvo o quesos maduros.

El 9% de la leche producida en el país es procesada por la Compañía Dominicana de Alimentos Lácteos, S.A. (CODAL), el 6.5% por Pasteurizadora Rica, C x A, el 3.4% por Parmalat Dominicana y el 2.6% por Comercial Distribuidora Sosua, C x A. Las queserías procesan el 23%, las dulcerías

Cuadro 2.3
República Dominicana
Leche: Producción por Destino, 1998

Productores	Millones Litros	%
Codal	36.5	9.1
Rica	26.3	6.5
Parmalat	13.8	3.4
Sosua	10.5	2.6
Queserías (usan cuajo)	72.3	18.0
Queserías (no usan cuajo)	20.0	5.0
Dulcerías y Heladerías	12.0	3.0
Consumida cruda	170.0	42.4
Consumida en fincas	40.0	10.0
Total	401.4	100.0

Fuente: Tejada 1998.

y heladerías el 3%. El resto es consumido crudo o en la finca. Esto muestra que las queserías procesan un mayor volumen de leche (el 23%) que las cuatro grandes plantas, las cuáles sólo procesan el 21.6% del total (Cuadro 2.3).

Estas empresas arriba mencionadas procesan leche nacional e importada. Adicionalmente, existen en el mercado otras empresas que procesan leche importada. Entre estas están Celia, que produce leche UHT.

En el Cuadro 2.4 se puede observar la producción de ciertos productos lácteos de 1990 a 1996. La producción de quesos pasó de 26 mil TM en 1990 a 31 mil TM en 1996. La producción de mantequilla pasó de 11 mil TM a 13 mil TM. La producción de yogur pasó de 3,142 TM a 3,697 TM.

Cuadro 2.4
República Dominicana
Derivados Lácteos: Producción, 1990-1996
(T. M.)

Año	Quesos	Mantequilla	Yogur	Total
1990	26,179	10,833	3,142	40,154
1991	26,252	10,863	3,150	40,265
1992	26,541	10,983	3,185	40,709
1993	27,843	11,522	3,341	42,706
1994	28,927	11,970	3,471	44,368
1995	30,229	12,509	3,628	46,366
1996	30,808	12,748	3,697	47,253

FUENTE: SEA, Departamento Economía Agropecuaria.

C. Importaciones y Exportaciones

El país es un importador neto de productos lácteos, ya que el valor de las exportaciones ha sido relativamente bajo. El principal producto de importación es la leche en polvo. Las importaciones de este producto representan más del 70% del volumen de leche equivalente importado (Anexo A14).³⁴

Como se puede apreciar en el Gráfico 2.1, el volumen de leche importada ha estado aumentando. En el mismo gráfico se puede apreciar que el volumen de producción nacional también ha aumentado. En este sentido, el aumento en importación no ha desplazado la producción nacional, sino que ha permitido el aumento del consumo de leche. Esta mayor demanda de leche presenta una oportunidad para la ganadería nacional, ya que como se explica más adelante, el precio de frontera de un producto importado es mayor que el precio de frontera de un producto exportado. En la próxima Sección se analizan las razones de este aumento del consumo de la leche y sus derivados.

La leche en polvo fue incluida en la Rectificación Técnica sometida por el Gobierno Dominicano ante la OMC para modificar la lista de compromisos originalmente asumidos por el país ante ese organismo. Esta Rectificación Técnica consistió en el establecimiento de un arancel cuota para productos

³⁴ Se hace la referencia de leche equivalente al convertir cada lácteo importado en su equivalente a litros de leche, tomando como factor de conversión la cantidad de leche que se requiere para producir cada producto.

agropecuarios considerados sensitivos. En el caso de la leche en polvo entera o descremada (partidas 0402.10, 0402.21 y 0402.29), se estableció una cuota fija de 32,000 TM con un arancel de 20% hasta el 2004. Las importaciones fuera de cuota estarían sometidas a un arancel del 72% en 1999, reduciéndose gradualmente hasta llegar a 56% en el 2004 (Anexo A15).

Al momento de redactar este artículo (1999), las importaciones de leche pagan un arancel que varía desde 20% para las leches en polvo (partidas arancelarias 0401.10.00, 0401.20.00, 0401.30.00, 0402.10.10, 0401.10.90, y 0402.21.10), a un 35% para los quesos (04.06). Los otros derivados pagan una tarifa arancelaria de 30%. Adicionalmente, las importaciones de leche pagan el 8% de ITBIS, con excepción de la leche en polvo entera envasada para la venta al detalle (partida 0402.21.10) (Anexo A18).

La propuesta de modificación arancelaria sometida por el Gobierno al Congreso Nacional propone unificar todos los aranceles de las importaciones de leche y productos lácteos a 20%, con la excepción de los lactosueros (Partidas 04.04), que pagarían 8%, y la sub-partida 0405.90.10 ("Las demás" dentro de la partida 04.05 "mantequilla (manteca) y demás materias grasas de la leche; "pastas lácteas para untar"), que pagaría 14%. En ningún caso se cobraría el ITBIS.

El volumen de la cuota de importación de leche en polvo establecido en la Rectificación Técnica es superior a los volúmenes tradicionalmente importados. Sin embargo, con el crecimiento de la demanda, la cuota es inferior a los volúmenes importados en 1997 y 1998. Esa tendencia sugiere que los requerimientos de importación fuera de cuota podrían ir en aumento, lo cual tendrá implicaciones significativas en el mercado de lácteos, como se explica en la Sección V.

III. ESTRUCTURA DE LA DEMANDA DE LACTEOS

A. Cuantificación de la Demanda

El consumo de lácteos en la República Dominicana es de cerca de 760 millones de litros de leche equivalente (Cuadro 3.1). Este consumo se deriva de la producción nacional más las importaciones, menos las exportaciones. Lamentablemente, no se tienen cifras de los cambios en inventarios, por lo que se estimaron los promedios de varios años. Se puede notar una tendencia hacia el aumento en el consumo, el cual ha sido suplido principalmente por las importaciones, ya que la producción nacional no ha crecido al ritmo de la demanda.

Cuadro 3.1
República Dominicana
Leche: Producción, Importación y Exportación, 1991-1998
(Millones Litros)

Año	Producción a	Importación b	Exportación c	Disponibilidad a+b-c
1991	338		0.13	338
1992	354		0.19	353
1993	370		0.04	370
1994	360	270	4.08	625
1995	374	256	0.31	630
1996	381	292	0.30	672
1997	379	372	0.51	750
1998	401	372	0.32	773
Promedio				
91-93	354		0.12	354
94-96	371	272	1.57	642
97-98	390	372	0.42	762

FUENTE: Cuadros 2.2, Anexo A1 y Anexo A3.

Nota: No se tienen datos sobre cambios en inventarios.

Este aumento en el consumo total se ha debido probablemente al crecimiento poblacional, así como al aumento en los ingresos, al aumento del turismo, y a los programas sociales del Gobierno, destacándose entre ellos el desayuno escolar. Algunos productores han argumentado que el aumento de las importaciones de ciertos productos, como es el caso de los quesos y los helados, también ha contribuido a aumentar la demanda de productos lácteos, al aumentar la disponibilidad y la variedad de productos.

El Cuadro 3.2 presenta una estimación del consumo de lácteos en el país por producto. Más del 90% del consumo de leche en el país es en forma de leche cruda, leche en polvo, leche UHT y quesos, en ese orden.

Cuadro 3.2
República Dominicana
Lácteos: Consumo por Tipo, 1998
(Millones de litros equivalentes)

Productos	Importado		Nacional	Total	%
	Directo	Proce- sada			
Cruda			210.0	210.0	27.14
Leche en polvo	177.60		15.5	193.1	24.96
UHT	0.75	137.00	33.6	171.4	22.15
Queso blanco			101.3	101.3	13.09
Quesos maduros	18.12	5.00	15.5	38.6	4.99
Leche infantil	15.68			15.7	2.03
Dulcerías y Heladerías	1.00	1.68	9.5	12.2	1.57
Leche evaporada	6.65		3.0	9.6	1.25
Mantequilla y crema	7.71		2.0	9.7	1.25
Pasteurizada			5.0	5.0	0.65
Leche condensada	0.55		3.0	3.5	0.46
Yogur	0.24	0.30	3.0	3.5	0.46
Total	228.3	144.0	401.4	773.7	100.00

Fuente: Cuadros 2.3, 2.4 y Anexo A1.

El bajo consumo de leche fresca pasteurizada es muy peculiar de la República Dominicana. Esto se debe al problema de energía eléctrica que el país ha tenido, lo cual ha dificultado la refrigeración que esta leche requiere. Otro factor que probablemente contribuye al bajo consumo de esta leche es su alto precio ya que, como se verá en la Sección IV, el precio de la leche pasteurizada es el más alto de todos los tipos de leche que se venden en el mercado.

Por otro lado, el consumo de leche cruda se ha mantenido en las comunidades pequeñas y rurales, donde el sistema de distribución es sencillo. En los centros urbanos más grandes (principalmente en la ciudad de Santo Domingo, donde se concentra la tercera parte de la población); el uso de la leche pasteurizada ha sido sustituido por la leche en polvo para los consumidores de menores ingresos y por leche UHT para los consumidores de mayores ingresos, aunque todavía se vende leche cruda en algunas zonas.

Es interesante notar el crecimiento en el volumen de las importaciones de leche en polvo en lata (Anexo A1). Esta leche es consumida directamente por la población, a diferencia de la leche en polvo en funda, la cual, si bien puede ser envasada en el país para ser distribuida como tal para consumo humano, en su mayoría es utilizada por la industria para preparar otros productos lácteos, tales como leche reconstituida UHT, quesos, yogur y otros.

Este crecimiento de la demanda presenta una oportunidad, en vez de una amenaza, para la producción de leche nacional, ya que muestra la presencia de un mercado que podría ser suplido por la producción nacional si se produce competitivamente. Sin embargo, esto podría no ser fácil, ya que la población ha desarrollado hábitos de consumo que tomarán años para cambiar, y no es fácil aumentar la producción de leche en forma muy acelerada.

Generalmente, donde la producción nacional tiene mayor ventaja es en la leche pasteurizada, ya que éste no es un bien transable, a menos que el país tenga un vecino cercano de donde se pueda transportar la leche fresca. Este es el caso de Honduras, que exporta leche cruda a El Salvador para ser transformada en ese país. En el caso dominicano, el único país que podría hacer eso es Haití, el cual no tiene la capacidad para ello.

Hasta que se resuelva el problema de suministro de energía eléctrica y el pueblo desarrolle una demanda considerable de leche pasteurizada, los productores de leche tendrán que pensar cómo participar en el creciente mercado de los otros productos. Una alternativa pudiera ser promover el consumo de queso fresco, ya que en el mercado de leche en polvo hay que competir con marcas establecidas en las mentes de los consumidores, y el mercado de leche UHT generalmente crece muy lentamente, además de que la producción nacional tiene que competir con la leche reconstituida a partir de leche en polvo importada.

B. Cadena de Comercialización

Como la leche es un producto altamente perecedero, la cadena de comercialización de la producción nacional es bastante directa. En los mercados tradicionales rurales, en las ciudades pequeñas y los pueblos, el productor pequeño vende su leche directamente al consumidor en forma de leche cruda. El productor más grande o los que están aislados o no cuentan con una casa en el pueblo, venden su leche a los fabricantes de quesos o a las plantas procesadoras. En este último caso, la venden directamente o a través de un centro de acopio. Algunos productores también fabrican queso en su finca.

La mayor producción de leche se envasa en bidones sin refrigerar. Los productores que cuentan con más tecnología o producen grandes cantidades y practican dos ordeños al día, tienen tanques refrigerados en su finca, donde almacenan la leche hasta que un camión cisterna la recoge. Donde existen

centros de acopio, el productor lleva la leche en bidones y ésta se almacena en tanques refrigerados hasta que es recogida por los camiones cisternas.

Muchos fabricantes de queso tienen sus propios puestos de venta, pero la mayoría distribuye su producción a través de las pulperías. Las fábricas más grandes venden a través de las grandes cadenas de supermercados. Las plantas procesadoras distribuyen sus productos a través de los supermercados y las pulperías.

La leche en polvo es un producto que se vende en lata o en fundas (plásticas o material laminado especializado) con marcas registradas. Este es un producto poco perecedero, y se distribuye a través de mayoristas y también directamente de los importadores a los supermercados y las pulperías. Las empresas importadoras y CODAL (el único fabricante de leche en polvo nacional) tienen programas nacionales de propaganda a través de todos los medios de divulgación masiva, para posicionar y diferenciar su producto.

Los fabricantes e importadores de helados venden a través de los supermercados y utilizan varios medios de distribución directa, como vendedores ambulantes en triciclos. Otra modalidad muy difundida es la venta a través de concesionarios a quienes les otorgan franquicias.

IV. ANALISIS DE LOS PRECIOS DE LOS LACTEOS

A. Evolución de los Precios de la Leche a los Productores

Los precios reales³⁵ pagados al productor subieron de 1990 a 1993, y desde entonces comenzaron a descender (Cuadro 4.1 y Gráfico 4.1). Específicamente, aunque el precio pagado al productor pareciera que ha estado en ascenso en términos nominales, al hacer el ajuste por inflación, se puede notar que se ha reducido durante los últimos años, pasando de un promedio de 5.75 pesos (RD\$ de septiembre de 1998) por litro en 1993 a 4.70 pesos por litro en 1998.

Cuadro 4.1
República Dominicana
Leche: Precios al Ganadero y al Consumidor, 1989-1998

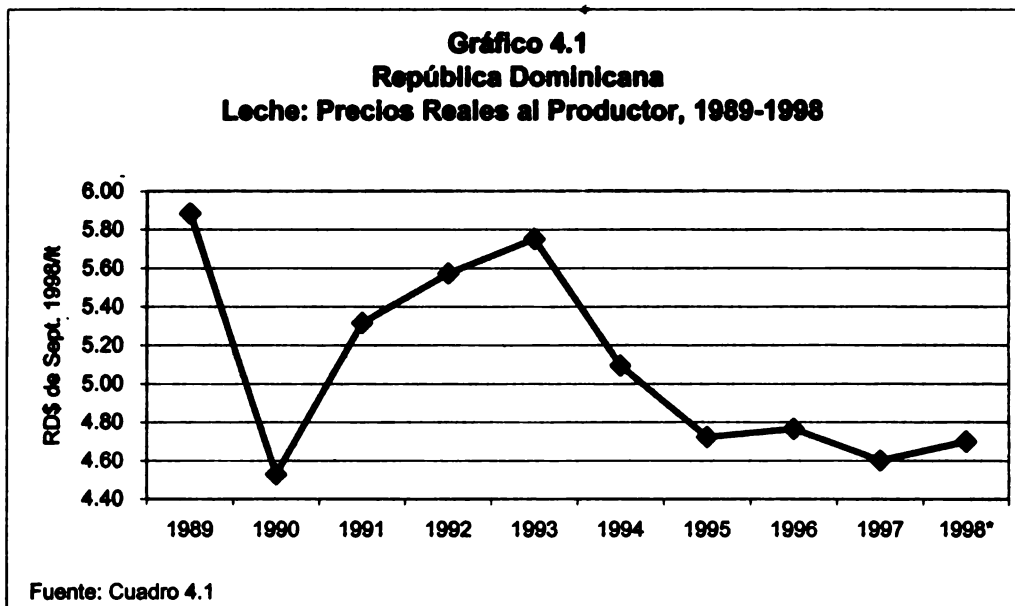
Año	Precios Nominales (RD\$)				IPC	RD\$ de Sept., 1998		
	Gana- dero	%	Consu- midor	%		Gana- dero	Consu- midor	Margen
1989	1.95	60.00	3.25	40.00	31.59	5.89	9.81	3.92
1990	2.70	45.00	6.00	55.00	56.84	4.53	10.06	5.54
1991	3.42	40.23	8.50	59.77	61.33	5.32	13.21	7.90
1992	3.77	39.69	9.50	60.31	64.50	5.57	14.04	8.47
1993	4.00	38.09	10.50	61.91	66.30	5.75	15.10	9.35
1994	4.05	33.75	12.00	66.25	75.79	5.09	15.10	10.00
1995	4.10	32.54	12.60	67.46	82.77	4.72	14.51	9.79
1996	4.30	31.27	13.75	68.73	86.04	4.76	15.24	10.47
1997	4.50	32.14	14.00	67.86	93.24	4.60	14.32	9.71
1998*	4.70	33.57	14.00	66.43	95.34	4.70	14.00	9.30

FUENTE: Tejada 1998.

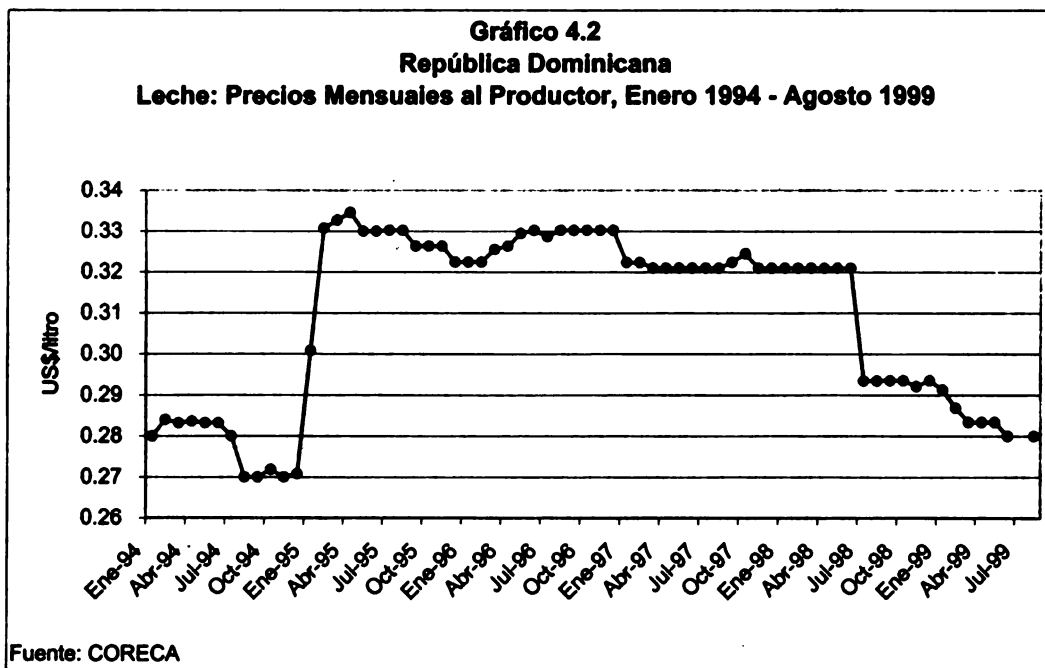
* Hasta Septiembre

Cuando este análisis se hace en US\$, se puede notar un pico en el precio pagado al productor en 1995 y 1996, para bajar a partir de 1997 (Anexo A17). Los precios de la leche en dólares de EUA pagados a los productores subieron de US\$0.27/litro en 1994 a US\$0.33/litro en 1995. Estos precios se mantuvieron entre US\$0.32/litro y US\$0.33/litro hasta julio de 1998, cuando bajaron a US\$0.29/litro. A mediados de 1999 los precios se ubicaron en los US\$0.28/litro (Gráfico 4.2).

³⁵ Los precios reales son los precios nominales ajustados por el Índice de Precios al Consumidor (IPC) reportado por el Banco Central de la República Dominicana.



Los precios reportados corresponden a los precios que la Secretaría de Estado de Agricultura reporta cada quince días, y se refiere al precio pagado por las principales plantas procesadoras de Santo Domingo: Rica y Parmalat. No se tiene un precio promedio recibido por el productor al tomar en cuenta todos los compradores: las plantas procesadoras grandes, los fabricantes de quesos, los intermediarios, los fabricantes de otros productos y los consumidores, ya que algunos productores venden directamente a los consumidores.



En julio y agosto de 1999, los autores del presente documento encontraron que la leche se estaba pagando a los siguientes precios: las queserías de Bonao a RD\$3.40/720 cc (RD\$4.72/lit); una quesería de Higüey a RD\$3.65/740cc (RD\$4.93/lit); una quesería de La Romana a RD\$3.50/750 cc (RD\$4.67/lit) puesta en finca y RD\$3.75/750 cc (RD\$5.00/lit) puesta en planta. Esta quesería de La Romana indicó que ellos pagan el mismo precio todo el año.

Como la producción de leche es estacional, los precios pagados al productor, así como el volumen de leche que las plantas procesadoras están dispuestas a recibir, varían de acuerdo a la producción. En los meses de alta producción (abril a junio) los precios tienden a deprimirse, y en el resto del año se estabilizan.

La leche, como cualquier otro producto, debe almacenarse en los meses de alta producción para venderla en los meses de baja producción. La leche se puede almacenar en dos formas: como leche en polvo o como queso maduro. Como estos productos requieren procesamiento, el costo de almacenamiento es alto, por lo que los procesadores tienen que pagar precios inferiores en los meses de alta producción para compensar el costo de almacenamiento. Sin embargo, los ganaderos en la mayoría de los países rechazan este hecho, y generalmente exigen el mismo precio durante todo el año.

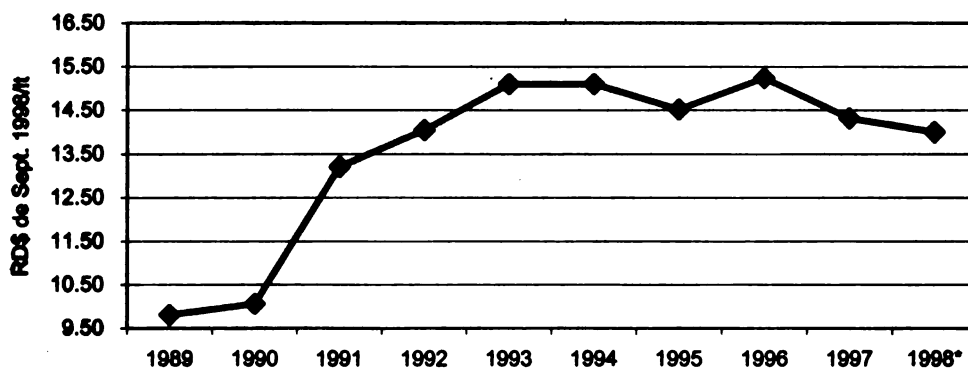
B. Evolución de los Precios al Consumidor

Los precios reales al consumidor de leche pasteurizada y leche de larga duración (UHT) han estado aumentando desde 1989 a 1996, cuando alcanzó 15.24 pesos de septiembre de 1998 por litro. De ahí, el precio comenzó a bajar en 1997 y 1998 (Cuadro 4.1 y Gráfico 4.3).

Un análisis de estos precios mensuales en dólares de Estados Unidos de América a partir de 1994, muestra esta misma tendencia, con un aumento desde 1994 hasta enero de 1997. Los precios han estado descendiendo desde entonces (Gráfico 4.4).

Al comparar los precios en agosto de 1999 de las varias formas de leche, se encuentra que la forma más barata de tomarla es cruda. El precio de un litro de leche cruda es de RD\$6.61. Sin embargo, esta leche no está muy disponible en el mercado y requiere que el consumidor la hierva para consumirla (Cuadro 4.2).

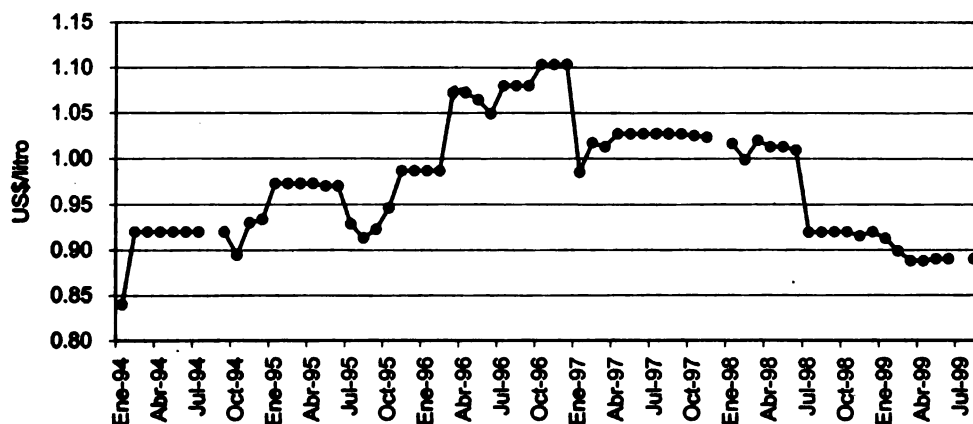
Gráfico 4.3
República Dominicana
Leche: Precios Reales al Consumidor, 1989-1998



Fuente: Cuadro 4.1

De las leches procesadas, la más barata es la leche en polvo, cuando se compara con la leche pasteurizada y la leche UHT. El costo de la materia prima para hacer un litro de leche en la casa a partir de leche en polvo es de RD\$9.13, que al agregarle RD\$1.00 por concepto del agua, se traduce en RD\$10.13/lt. Este promedio tiene una variación de RD\$7.23/lt a 12.25/lt, dependiendo de la marca y la presentación. Este costo se compara a RD\$14.95/lt para la leche UHT, y RD\$15.80/lt para la leche pasteurizada (Cuadro 4.2).

Gráfico 4.4
República Dominicana
Leche UHT: Precios Mensuales al Consumidor, Enero 1994 - Agosto 1999



Fuente: CORECA

Es sorprendente que en la República Dominicana el precio de la leche pasteurizada sea mayor que el precio de la leche UHT, cuando el costo de procesar la leche UHT es mayor que el de procesar la leche pasteurizada, y el costo del envase para la leche UHT es también mayor que el de la pasteurizada. Esto se debe al proceso mismo y al envase. El envase para la leche UHT es muy costoso.

Cuadro 4.2
República Dominicana
Precios al Consumidor de Leche Líquida y en Polvo
Santo Domingo, Agosto, 1999

Producto	Unidad	Precio RDS	Litros	Precio RDS/lit
Leche UHT	1 lt	14.95	1.00	14.95
Leche cruda	1 galón	25.00	3.78	6.61
Leche pasteurizada Rica	32 oz	14.95	0.946	15.80
Leche en polvo (promedio)				10.13
Milex	1800 g	145.95	14.40	11.14
Nido importada	1800 g	139.95	14.40	10.72
Nido dominicana	1500 g	109.95	12.00	10.16
Milex	1500 g	91.95	12.00	8.66
Ancor	900 g	74.95	7.20	11.41
Gordon	400 g	30.95	3.20	10.67
Inprolac	400 g	20.19	3.20	7.31
Ladom	400 g	19.95	3.20	7.23
Nido Crecimiento	130 g	11.25	1.00	12.25
Milex	125 g	10.45	1.00	11.45
Nido	125 g	9.45	1.00	10.45

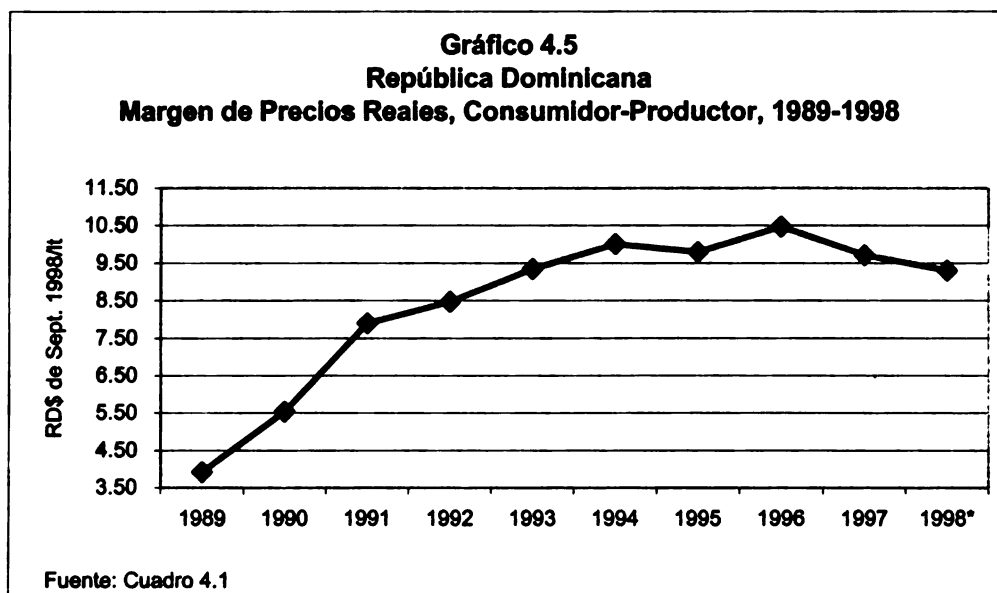
Nota: al litro de leche en polvo se le agregó RD\$1.00 por concepto de agua.

Fuente: visita a supermercados y elaboración del autor.

Este mayor precio de la leche pasteurizada puede ser debido a que el producto es ofertado por solamente una empresa. En este sentido, está ejerciendo su poder monopólico, y puede ser que esté vendiendo esta leche como un producto especializado destinado a un mercado selectivo. Aparte de eso, también parece que la demanda es baja debido al problema de la falta de energía eléctrica, ya que otra empresa que vendía este tipo de leche, Leche Fresca, ya no está en el mercado. Una empresa nueva, Celia, que ha entrado al mercado, lo ha hecho con leche UHT reconstituida. Esta actitud del sector privado refleja en parte la orientación de la demanda y los niveles de ganancias de los diferentes productos.

C. Margen de Comercialización

El margen real de la comercialización de la leche (precio al consumidor menos el precio al productor) en la República Dominicana estuvo en aumento de 1989 a 1996, y desde entonces comenzó a descender (Cuadro 4.1 y Gráfico 4.5). Esto es el resultado del poder oligopsónico³⁶ que ejercen las grandes plantas en el mercado de la leche líquida, y a la alternativa de reconstituir leche en polvo y vender leche reconstituida a un consumidor cuyo paladar está acostumbrado a su sabor.



D. Precios Internacionales

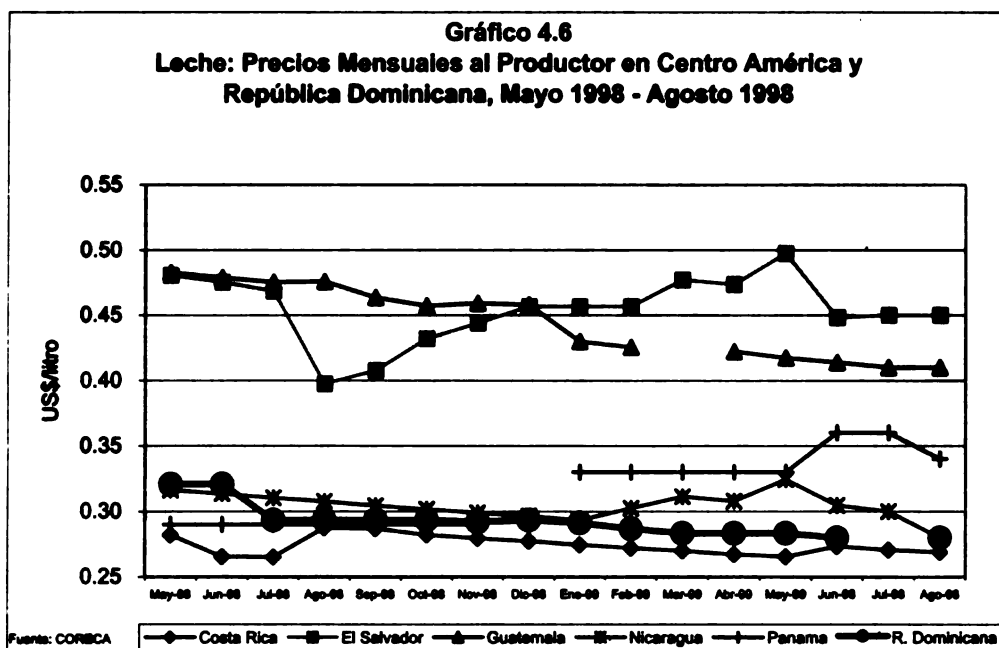
Es importante comparar la evolución de los precios pagados al productor y los pagados por el consumidor en la República Dominicana y en los países centroamericanos, cuyas economías tienen características similares a la nuestra, por lo cual se esperaría que los precios se comportarían de forma similar.

Así, la comparación de años recientes muestra que el precio pagado al productor en la República Dominicana en 1998 y 1999 está dentro del rango del precio recibido por los productores de Centroamérica, con la excepción de los productores de Guatemala y El Salvador, que reciben entre US\$0.42/lt y US\$0.47/lt (Gráfico 4.6).

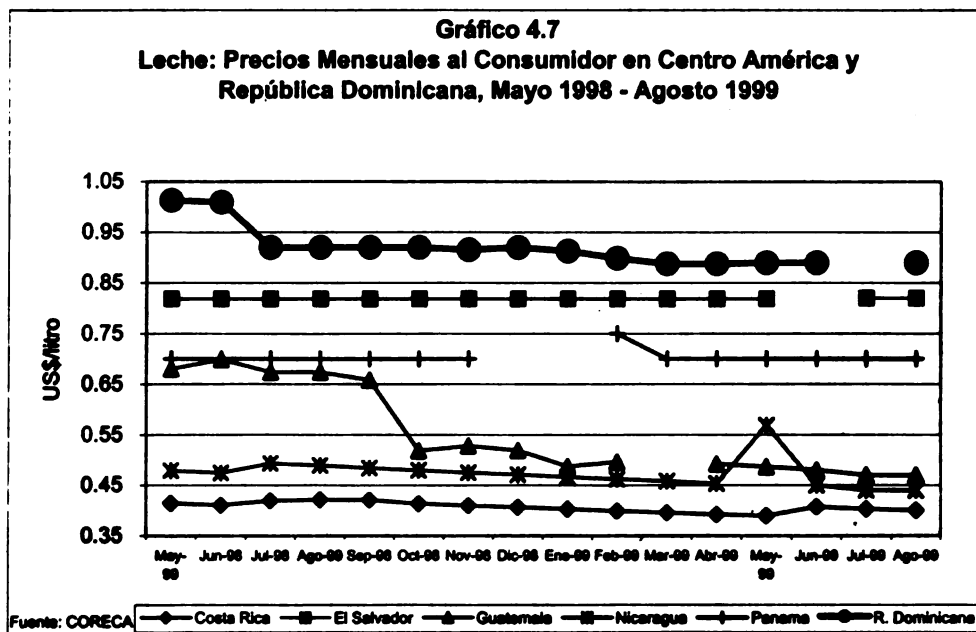
Sin embargo, al comparar los precios pagados por los consumidores, es notorio que el precio en la República Dominicana es muy superior a todos los

³⁶ Pocos compradores y muchos vendedores.

precios en Centroamérica, aún para Guatemala y El Salvador, donde los productores reciben un mayor precio (Gráfico 4.7).

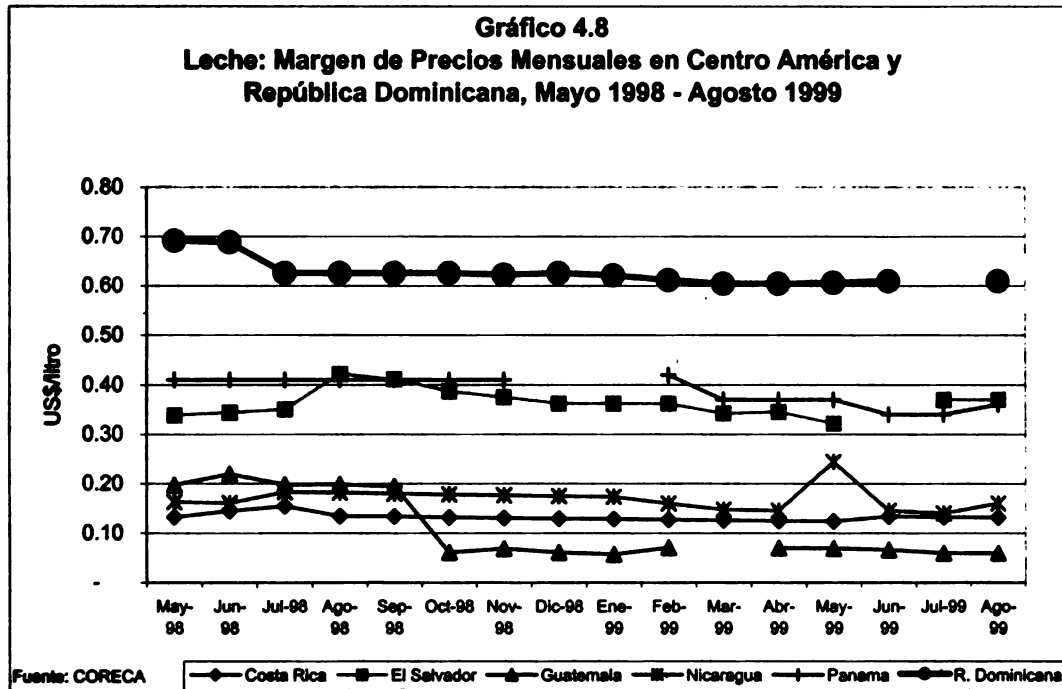


Estos precios pagados por el consumidor se refiere a leche UHT en la República Dominicana y leche fresca pasteurizada en los otros países. En algunos de estos países, como es el caso de Costa Rica, la leche pasteurizada se vende con muy poco margen, cubriendo únicamente el costo de la leche más una parte de los costos fijos, y la planta procesadora recupera el resto de los



costos indirectos más los beneficios con los otros productos que tienen un mayor margen.

Se podría argumentar que son dos tipos de leches diferentes y por lo tanto no comparables. Sin embargo, como se puede apreciar en el Cuadro 4.2, la leche pasteurizada se vende a un mayor precio que la leche UHT en la República Dominicana.



Estas relaciones de precios dan como resultado que los márgenes de comercialización (la diferencia entre el precio al consumidor y el precio al productor) sean muy superiores en la República Dominicana (Gráfico 4.8). El margen en la República Dominicana es 50% más alto que el país que le sigue con el mayor margen (El Salvador y Panamá). Este es un indicador del grado de concentración que existe en la industria de leche líquida en el país, donde solamente existen tres empresas en el mercado. El Gráfico 4.5 muestra la tendencia que este margen ha tenido en los años recientes en la República Dominicana.

V. PRINCIPALES PROBLEMAS EN LA COMERCIALIZACIÓN

La mayoría de los precios internacionales reflejan el costo marginal de largo plazo, ya que tienen un mercado con bastante competencia, aunque no necesariamente perfecta. El mercado internacional de la leche es una excepción, ya que el mismo se encuentra altamente intervenido. En particular, existen subsidios a la producción y exportación de leche en Europa y Estados Unidos de América. Esto crea las condiciones para que se produzcan mayores cantidades de las que se producirían en un mercado sin subsidios, y resulten en precios inferiores a los de equilibrio a largo plazo.

Como el precio internacional no refleja el precio de eficiencia, debido a los subsidios existentes, es necesario hacer correcciones para relacionar el mercado nacional con el mercado internacional. Si producir leche fuera una actividad de fácil entrada y salida, al país le convendría aprovechar esos subsidios para transferírseles a sus consumidores y dedicar los recursos para producir otros productos. Pero se justifica la corrección debido a que:

- Existe un alto costo de entrar y salir de la producción de leche, ya que establecer los pastos mejorados y desarrollar un buen hato nacional toma mucho tiempo;
- Existe la perspectiva de que los países industrializados reduzcan y eliminen los subsidios; y
- Ajustar el sistema de producción para reflejar los precios internacionales actuales resultaría en una producción inferior, lo que se traduciría en precios más altos para los consumidores, una vez se eliminen los subsidios.

Ante esta situación, se recomienda hacer una corrección mediante el establecimiento de aranceles de importación que reflejen el grado de distorsión que existe en los precios del mercado internacional de los lácteos. En la medida que las distorsiones se reducen, estas medidas de corrección se pueden reducir, para que los precios relativos reflejen precios de eficiencia.

En el caso de la leche en polvo, se estima que los precios se ajustarían en un 16% hacia arriba una vez desaparezcán las distorsiones en el mercado internacional (Galletto 1996), por lo que un arancel del 20% para las leches es suficiente para compensar por estas distorsiones.

En general, los principales problemas encontrados en la comercialización de la leche fueron los siguientes:

- Deficiencia en el manejo de la leche en finca y en las pulperías.
- Baja calidad de ciertos productos.
- Deficiencia en el suministro de energía eléctrica.
- Alta concentración en el mercado de leche líquida.

- Distorsión en el mercado internacional de los lácteos y aplicación de barreras a la importación de lácteos.

A continuación se presenta una breve descripción de cada uno de estos problemas.

A. Deficiencia en el Manejo de la Leche en Finca y Pulperías

Existe un grupo de fincas que están tecnificadas, las cuales tienen un buen control sanitario del ganado, observan normas de higiene en el ordeño y en el manejo de la leche después del ordeño, y mantienen la leche en tanques refrigerados. Estas fincas generalmente venden su leche a una de las tres grandes plantas procesadoras, quienes recogen el producto en camiones refrigerados.

Por otra parte, una gran cantidad de productores no tienen un buen control sanitario, ordeñan en condiciones no recomendables (piso de tierra, no lavan bien las ubres, etc.), y mantienen la leche en bidones sin refrigerar. Cuando esta leche llega a su destino final, ya tiene un alto nivel de cultivos de bacterias que reducen la calidad de la leche.

Las plantas grandes diferencian el precio que le pagan al productor de leche de acuerdo a la calidad de la leche. Estas exigen que la leche sea refrigerada y que tenga un mínimo de calidad. Esto estimula al productor a invertir en tecnología e higiene para entregar una leche de la mejor calidad posible. Sin embargo, esto no es generalizado entre todos los procesadores, lo que induce a que los productores no inviertan para mejorar la calidad de la leche que venden.

La pulpería es todavía el sitio donde la mayoría de la población compra sus alimentos. Estas varían en tamaño y en capacidad para preservar los alimentos, principalmente los que requieren refrigeración. Aunque los fabricantes de quesos cambian las especificaciones de sus productos de acuerdo al destino, si van a los supermercados o a las pulperías, el mal manejo que le dan a los mismos merma su calidad.

La mayoría de las pulperías cortan el queso y lo dejan en el mostrador sin refrigerar, donde es expuesto a la contaminación por contacto con gérmenes e insectos, en adición a que se reseca. Cuando lo colocan en la nevera, no lo cubren adecuadamente y el queso sigue resecándose, en adición a que pierde algunas de sus cualidades de sabor al entrar en contacto con otros productos contaminantes. Esto baja mucho la calidad del queso. En otras ocasiones, las pulperías ni siquiera cuentan con refrigeración y el deterioro es mayor.

Reconociendo este manejo de las pulperías es que los fabricantes han decidido cambiar la presentación y el empaque de los quesos destinados a la venta en esos establecimientos, que es donde se vende el mayor volumen.

B. Baja Calidad de Ciertos Productos

La leche UHT, la pasteurizada, los quesos y otros productos que se elaboran con leche pasteurizada son de muy alta calidad. Sin embargo, existe una gran cantidad de productos elaborados con leche sin pasteurizar. Esto incluye quesos blancos frescos y yogur (JAD 1999). Además de no pasteurizar la leche, tienen un manejo inadecuado de la misma y de los productos, en el procesamiento y la comercialización. Esto resulta en productos de muy baja calidad.

DIGENOR tiene normas oficiales para todos los productos lácteos, incluyendo el etiquetado de los mismos. Sin embargo, las mismas parecen ser frecuentemente violadas. Esto resulta en productos que no llenan los requisitos mínimos de salubridad y que el consumidor reciba un producto diferente al que él cree que está comprando.

Una de las normas que no se cumplen, es especificar en la etiqueta de la leche líquida que la misma es reconstituida, cuando ha sido procesada de componentes como leche en polvo, agua y otros ingredientes, en vez de leche líquida de vaca. El consumidor tiene el derecho de saber el producto que está consumiendo.

C. Deficiencias en el Suministro de Energía Eléctrica

La inestabilidad del suministro en la energía eléctrica ha dificultado la distribución de productos lácteos que requieren refrigeración. De ahí la gran demanda de leche en polvo, el aumento de la demanda de leche UHT, a pesar de su alto costo, y la baja demanda y disponibilidad de leche fresca pasteurizada.

La inestabilidad en el suministro de energía eléctrica también dificulta la conservación de la leche en la finca, así como la conservación de ciertos tipos de quesos en las pulperías, que es donde se distribuye la mayor cantidad de alimentos en el país.

D. Alta Concentración en el Mercado de Leche Líquida

Solamente una empresa vende leche pasteurizada, y cuatro empresas venden leche UHT. De estas empresas, solamente una vende leche UHT elaborada a partir de leche de vaca ordeñada en el país, mientras que las otras venden leche UHT reconstituida, o usan parcialmente leche de vaca ordeñada en el país.

De todas estas empresas, solamente una (Celia) indica en sus envases que la leche es reconstituida. Otra de las empresas, aunque reconstituye parte de la leche, no lo indica en el envase.

Esta estructura de alta concentración induce a que haya muy poca competencia en precios, y más bien, las empresas tratan de diferenciar sus productos con propagandas y ofertas promocionales, típico de mercados oligopólicos. Esto conduce a precios poco eficientes.

Estas empresas se ponen de acuerdo en cuánto pagarle al productor, y como la leche líquida no es un bien transable internacionalmente, excepto para países vecinos, determinan el precio del mercado, ya que Haití no es un país exportador de leche.

La leche es un producto que se puede consumir en muchas formas, por lo que existen ventajas competitivas en producir una gama de productos complementarios que permitan aprovechar los sub-productos de la elaboración de los lácteos, como también la cadena de distribución y de frío. De esta forma, el industrial puede tener un mayor rendimiento de su inversión y aprovechar los diferentes segmentos del mercado, distribuyendo los costos fijos en varios productos. De esta manera, su beneficio total es mayor al aprovechar su infraestructura para vender productos de mucho margen, y ser competitivo en productos de poco margen.

Un ejemplo de este esquema es la estrategia de la Cooperativa Dos Pinos en Costa Rica. Aunque tienen un volumen muy alto en la venta de leche fresca pasteurizada, mantienen muy poco margen en la misma, lo que les permite apenas cubrir sus costos variables más una parte de los fijos. Sin embargo, aprovechan su infraestructura para recuperar los costos fijos y generar utilidades en la venta de productos con mayor margen, como los jugos, los refrescos y el yogur.

En la República Dominicana, algunas empresas, como Parmalat, solamente producen leche UHT y jugos, lo que limita su capacidad de maniobrar con los márgenes para poder cubrir todos los costos fijos y generar beneficios.

E. Distorsiones en el Mercado Internacional de los Lácteos y Aplicación de Barreras a las Importaciones

Como fue indicado anteriormente, el mercado internacional de la leche está distorsionado debido a la aplicación de subsidios de exportación y a la producción, en Europa y Estados Unidos de América. Adicionalmente, de vez en cuando, algunas empresas utilizan prácticas desleales de comercio en mercados que no son tradicionales para ellos. Esto lo hacen cuando tienen productos en exceso, principalmente leche en polvo.

Europa tiene programas de subsidios a las exportaciones de lácteos, en adición a subsidios a la producción local. Los Estados Unidos de América tiene programas de subsidios a las exportaciones a ciertos países (Dairy Export Incentive Program (DEIP)). Estos subsidios fueron declarados ante la OMC, con el compromiso de reducirlos, pero su aplicación es aceptada. Este sistema de subsidios estimula una mayor producción que la que hubiera en un mercado no subsidiado, contribuyendo así a que el precio internacional de la leche sea inferior. Adicionalmente, la existencia de estos subsidios es utilizada en varios países para justificar mayores niveles de protección, creándose entonces una espiral proteccionista.

Otro aspecto que distorsiona el mercado es la creciente influencia de las grandes agroindustrias lácteas en el mercado internacional de la leche y sus derivados. Este es el caso de Nestlé, Kraft, Snow Brand MP, Danone, Besnier, Parmalat, y otros (Galletto, 1996). La Newzeland Dairy Board está creando empresas en muchos mercados importantes. Estas empresas se venden productos de un país a otro, lo que dificulta determinar los precios a que se venden y la transferencia de beneficios que hacen de un mercado a otro. En un momento dado, las mismas podrían hacer dumping sin que se pueda probar muy fácilmente, ya que los registros contables son internos y no se detectarían fácilmente los precios reales de importación.

Con estas situaciones de subsidios y de prácticas desleales de comercio, la leche entra al país a precios inferiores al precio de equilibrio de largo plazo. Ante esta situación, las plantas procesadoras pagan un precio inferior al productor local al que existiría en un mercado sin distorsiones. Esto induce a que el país produzca menos leche que la correspondiente a un mercado que opere con eficiencia.

La importación de lácteos ha tenido muchas regulaciones y barreras, y como las importaciones de leche en polvo están dentro de los ocho productos sometidos en la Rectificación Técnica a la OMC, este producto fue excluido del Decreto No. 114-98 del 6 de marzo de 1998, que eliminó las barreras no arancelarias que se aplicaban en el país a las importaciones.

El planteamiento en la Rectificación Técnica impone una barrera arancelaria muy alta para la importación de leche en polvo por encima de la cuota que es de 32,000 TM (Anexo A15). La diferencia entre el costo de importación de la leche en polvo bajo cuota y fuera de cuota se puede apreciar en el Anexo A17. Esta diferencia es muy significativa, ya que en 1999 el arancel fuera de cuota es 72% y dentro de la cuota es de 20%, o sea, un 52% de diferencia. En la actualidad significa RD\$990/TM para la leche entera y RD\$804/TM para la leche descremada. A quien no tenga el acceso a la cuota preferencial le será muy difícil competir.

Este sistema de cuotas creará ineficiencias en el mercado de lácteos al bajar la competitividad de los queseros pequeños que no tienen extractores de grasa, ya que en un momento dado, tendrán que pagar un mayor precio por la leche en polvo descremada que utilizan para estandarizar la leche líquida que reciben de los ganaderos. Esta tiene un contenido de grasa mayor al requerido por ciertos tipos de quesos. Adicionalmente, estos queseros tendrán que competir con los quesos importados que entrarán a un arancel de 20% (inferior al de 35% en la actualidad), una vez se apruebe la reforma arancelaria sometida al Congreso Nacional.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. Conclusiones

1. El país consume alrededor de 760 millones de litros equivalentes de leche en forma de leche cruda, leche en polvo, leche UHT, quesos y otros productos lácteos de menor importancia. Este consumo es suplido por partes iguales de leche nacional y productos lácteos importados, principalmente leche en polvo.

La producción nacional es realizada por 59 mil productores con aproximadamente 1.2 millones de cabezas de ganado, distribuidos en todo el país. De estos productores, 17 mil están especializados en la producción de leche con un total de 276 mil animales, mientras que el resto tienen un sistema de producción de doble propósito: carne y leche.

El mercado de lácteos tiene problemas de eficiencia tecnológica y de precios, la cual se evidencia por la presencia en el mercado de productos de baja calidad y precios, y márgenes de intermediación relativamente altos, cuando se comparan con los precios en países similares.

2. Entre los problemas causantes de estas ineficiencias en el mercadeo de los lácteos, se encontraron los siguientes:

- Deficiencia en el manejo de la leche en finca y en las pulperías.
- Baja calidad de ciertos productos.
- Deficiencia en el suministro de energía eléctrica.
- Alta concentración en el mercado de leche líquida.
- Distorsión en el mercado internacional de los lácteos y aplicación de barreras a la importación de lácteos.

B. Recomendaciones

Para mejorar la eficiencia del mercadeo de los lácteos en la República Dominicana, se hacen las siguientes recomendaciones:

- Desarrollar programas de capacitación a los productores y a las queserías artesanales, así como a las pulperías, al mismo tiempo que se amplíe la diferenciación de precio por calidad.
- Hacer que se apliquen las normas de los productos lácteos.
- Incluir los lácteos entre los productos prioritarios a ser examinados por las autoridades de hacer cumplir el Código de Ordenamiento del Mercado, una vez el mismo sea aprobado y entre en vigencia.
- Repensar la aplicación de la cuota arancelaria.

B1. Desarrollar Programas de Capacitación y Ampliar el Pago por Calidad

Ante la ignorancia de los productores, de las queserías artesanales, de las pulperías y de los consumidores, sobre la forma correcta de manejar la leche y los productos lácteos, se hace necesario desarrollar cursos de capacitación para los productores y los fabricantes de quesos, así como campañas de educación masiva a los comerciantes y a los consumidores sobre la forma correcta de manejar los lácteos.

El Centro de Adiestramiento Lechero (CAL), operado por un programa conjunto entre la SEA, la FAO y la Universidad Autónoma de Santo Domingo en la Estación Experimental Engombe, ha hecho una gran labor al preparar muchos de los técnicos en quesería, quienes son hoy los técnicos de las plantas procesadoras del país. Asimismo, ha entrenado a productores y pequeñas queserías en el buen manejo de la leche y los quesos. Sin embargo, este programa necesita expandirse para llegar a más extensionistas, productores y fabricantes de quesos, principalmente los pequeños productores que no pasteurizan.

Las campañas de educación masiva para los comerciantes y los consumidores, debieran abarcar los diferentes aspectos del manejo de los productos lácteos, la nutrición que éstos proporcionan y las características que los productos deben tener para que proporcionen una alimentación saludable a la población.

El mayor incentivo para un productor entregar una leche de calidad es el precio. Si el productor recibe el mismo precio por una leche de baja calidad y otra de alta calidad, no tendrá suficientes incentivos para invertir en prácticas que resulten en una leche de mayor calidad.

Algunas plantas procesadoras grandes ya pagan un diferencial por calidad. Sería muy aconsejable que este sistema de pago se amplíe y tenga una mayor cobertura, teniendo en cuenta el conteo bacteriano máximo de tolerancia, grado de acidez, contenido de grasa y contenido de sólidos totales.

B2. Aplicar las Normas de DIGENOR de manera efectiva

DIGENOR ha elaborado normas para la leche y los productos lácteos, pero las mismas no se aplican. En algunas ocasiones el incumplimiento a obedecer se debe a falta de conocimiento, mientras que en otras ocasiones es deliberado.

El conocimiento sobre las normas se puede mejorar mediante las campañas de educación masiva propuestas anteriormente, así como mejorando el acceso a las normas por parte de DIGENOR. Con las tecnologías disponibles,

las normas existentes ya debieran estar disponibles en línea a través de Internet, y algunas normas de importancia para el consumidor debieran difundirse por medios masivos, tales como afiches colocados en los establecimientos comerciales que venden alimentos, así como campañas radiales de educación y orientación al consumidor.

Además de estas medidas educativas y de difusión, se necesita ser un poco más riguroso en hacer cumplir las normas, aplicando los castigos y multas de lugar, así como los decomisos que establece la Ley. El incumplimiento de las normas de productos alimenticios pone en peligro la salud del pueblo, y limita la capacidad exportadora del país.

B3. Incluir los Lácteos entre los Productos Prioritarios a ser Examinados por el Código de Ordenamiento del Mercado

Los altos márgenes entre el precio pagado al productor y el precio pagado por el consumidor reflejan la posibilidad de que no exista suficiente competencia en este sector. Asimismo, el precio al que se vende la única leche pasteurizada en el mercado es muy alto, lo cual es también sospechoso.

En resumen, la alta concentración en la comercialización de leche líquida amerita que, una vez sea aprobado y entre en vigencia el Código de Ordenamiento de Mercado, se examine con atención la forma en que este sector fija los precios y si hay colusión entre las empresas, para que se apliquen las sanciones.

B5. Repensar la Aplicación de la Cuota Arancelaria

El paso de un mercado altamente regulado, con controles y barreras a las importaciones, a otro en el que la competencia sea la que determine los productos disponibles, así como sus características de calidad, presentación y precios, ha sido un camino tortuoso en la República Dominicana, como lo ha sido en la mayoría de los países. Siempre hay resistencia al cambio, principalmente cuando se afectan los intereses de los grupos de poder.

Debido a las distorsiones que existen en los mercados internacionales, los productores de leche solicitaron al Gobierno que se hiciera una excepción a la forma de aplicar los aranceles de importación de la leche en polvo. El Gobierno consideró que la petición tenía mérito y negoció ante la OMC la aplicación de un régimen de cuota arancelaria para las importaciones de este producto. Esa negociación culminó con las disposiciones que aparecen en el Anexo A15.

En la sección anterior se presentó el costo adicional que tendría la leche importada fuera de cuota, y las posibles consecuencias de esta medida. El volumen fijo de la cuota de 32,000 TM es muy bajo y pudiera ser perjudicial para

la producción de leche nacional, aunque pareciera contraproducente. La razón es que las queserías utilizan la leche en polvo descremada para normalizar la leche de acuerdo al queso que se va a producir, ya que la leche que reciben del ganadero tiene un contenido de grasa alto y la mayoría no cuenta con equipos para extraer la grasa excedente. Adicionalmente, un queso entrevistado en la zona de Higüey indicó que uno de sus principales problemas es la falta de leche fresca para expandir su producción, por lo que tiene que recurrir a utilizar leche en polvo.

El costo de la leche importada fuera de cuota es sumamente elevado debido al alto arancel que hay que pagar. Ante esta situación, la competitividad de las queserías es reducida ante los quesos importados. Al perder competitividad y no poder suplir la creciente demanda, los quesos importados aumentarían su presencia, establecerían sus marcas, tomando un mercado que le sería difícil de recuperar a los productores nacionales. Esto será aún más crítico una vez se apruebe la reforma arancelaria, la cual contempla bajar el arancel de los quesos de 35% a 20%.

El no permitir ampliar la cuota también limitará la demanda de leche en la medida que sube el precio. Esto es muy peligroso, ya que lograr crear el hábito de mayor consumo de lácteos es difícil. De acuerdo a ciertos industriales entrevistados, los helados importados han aumentado la demanda de consumo de helados, lo que ha permitido un mayor crecimiento de la producción nacional de helados. La producción de helados requiere materia prima nacional e importada. En la medida que el costo de la materia prima importada aumenta debido a un mayor arancel, su competitividad se reduce y no puede aprovechar un mayor porcentaje del mercado nacional.

Lo mismo ha pasado con los quesos. Interesantemente, un industrial importante entrevistado indicó que el aumento en la importación de quesos no ha reducido sus ventas de quesos. Al contrario, ha aumentado la demanda de este producto, permitiéndole a ellos expandir su producción y producir otros tipos de quesos que anteriormente tenían una demanda baja.

En cuanto a la leche en polvo para consumo directo, este es un mercado de marcas que será muy difícil de sustituir con producción nacional. El aumentar su costo de importación fuera de cuota, va a traducirse en mayores precios, reduciendo así el hábito de los consumidores de leche. Como este es un mercado de marcas, los distribuidores de leche en polvo son los que hacen la mayor propaganda para que los consumidores aumenten el consumo de leche y por ende de lácteos. Esto contribuirá a aumentar el hábito de consumo para luego pasar de leche en polvo a leche fresca en la medida que aumente la población y sus ingresos.

La aplicación de la cuota también contribuirá a aumentar los inventarios innecesarios, ya que los importadores tratarán de importar todas sus

necesidades a principios del año cuota. Mayores inventarios se traducen en mayores costos y pérdidas a la economía.

Por otra parte, estudios realizados (Andrews y otros, en Galetto 1996) indican que los precios de la leche en polvo aumentarían en 16% como consecuencia de la liberalización de los mercados; de manera que la aplicación de un arancel de importación parejo del 20% es una protección adecuada para compensar por las distorsiones existentes en el mercado internacional.

En conclusión, parece recomendable evaluar la Conveniencia de someter a las importaciones de los lácteos a un arancel común de 20%, en vez de implementar el sistema de arancel-cuota.

FERTILIZANTES

I. INTRODUCCION

Uno de los principales objetivos de la revolución verde se concentró en el desarrollo de variedades que tengan una respuesta significativa a la aplicación de agroquímicos, principalmente fertilizantes. Por esta razón es que uno de los indicadores que se han utilizado para determinar el nivel de tecnificación de la agricultura es el nivel de fertilizantes utilizado.³⁷

La competitividad de la agricultura dominicana depende de la eficiencia de la cadena de los sistemas de producción y distribución, incluyendo la oferta de insumos modernos, por lo que la eficiencia del mercado de fertilizantes es un factor de creciente importancia.

La literatura agronómica está llena de estudios que demuestran el impacto positivo que tiene la aplicación de fertilizantes en los rendimientos y en los beneficios totales que recibe el productor, así como los niveles de fertilización requeridos por los cultivos.

En términos económicos, el nivel óptimo de aplicar fertilizantes se analiza partiendo de una función de producción, donde los rendimientos se relacionan a diferentes niveles de los elementos esenciales (nutrientes) para las plantas (Nitrógeno (N), Fósforo (P) y Potasio (K))³⁸, el precio de éstos y el precio del cultivo. Estas funciones de producción son estimadas a nivel experimental y en ensayos demostrativos. El nivel óptimo del nutriente a aplicar es aquel en que el costo de producir una unidad adicional del cultivo (costo marginal) es igual al precio del cultivo (ingreso marginal).

³⁷ Con el uso de la ingeniería genética y la biotecnología en la agricultura, esta orientación ha cambiado en los últimos años.

³⁸ Las plantas también requieren de otros nutrientes (micronutrientes) como el zinc, el magnesio y el manganeso, pero éstos generalmente se encuentran en los suelos en las cantidades demandadas. Cuando no hay suficiente cantidad, entonces se le agrega.

II. LA OFERTA Y DEMANDA DE FERTILIZANTES EN LA REPUBLICA DOMINICANA

A. Principales Suplidores

El mercado de fertilizantes de la República Dominicana es de alrededor de cinco millones de quintales (227,000 TM) (entrevistas con los suplidores). Este mercado es suplido por dos grandes fabricantes de fertilizantes, Fersan y Ferquido, un importador-distribuidor importante, Kettle y Almánzar, un distribuidor estatal, el Centro de Venta de Materiales Agropecuarios (CVMA), que vende los fertilizantes donados por el Gobierno de Japón, y otros importadores menores de fertilizantes líquidos y solubles en agua.

Se estima que el mercado está distribuido de la siguiente manera:

Cuadro 2.1
República Dominicana
Distribución del Mercado de Fertilizantes
por Suplidor, 1999

Suplidor	% del Mercado
Fersan	52
Ferquido	39
Kettle & Almánzar	6
CVMA	2
Otros	1

Fuente: Entrevista con suplidores.

Fersan y Ferquido venden urea y sulfato de amonio directamente, para lo cual importan a granel y los envasan en sus propias plantas. Fersan tiene su planta procesadora en el Puerto de Haina, mientras que Ferquido la tiene en el Puerto de San Pedro de Macorís. Las fórmulas son mezcladas en estas plantas, partiendo de los materiales básicos, entre los que se encuentran los siguientes: urea, sulfato de amonio, roca fosfórica, superfosfato triple, fosfato diamónico, muriato de potasio, sulfato de potasio, nitrato de potasio, cloruro de potasio, nitrato de sodio, nitrato de amonio y nitrato de calcio.

Kettle & Almánzar importa sus fertilizantes ya mezclados y envasados en forma peletizada³⁹ de una planta en Colombia, y distribuye los mismos bajo la marca Fertika.

CVMA vende los fertilizantes que obtiene de las donaciones del Gobierno de Japón ya envasados, a través de 60 centros de distribución ubicados en todo el país.

³⁹ En los fertilizantes peletizados, los componentes (nutrientes) de la formulación se encuentran en cada pelet. En los fertilizantes mezclados, la proporción de los nutrientes se logra mediante la mezcla de varios productos.

Fersan, Ferquido y Kettle & Almánzar venden sus productos a través de sus propios almacenes y tiendas, y a través de distribuidores. En el caso del arroz, los molineros hacen las veces de distribuidores, recibiendo éstos el descuento que se les da a los distribuidores.

Además de estos suplidores de fertilizantes, que son los principales, existen varios importadores que traen principalmente fertilizantes foliares y solubles para ser aplicados en riego por goteo.

B. Principales Fertilizantes

Los principales fertilizantes que se usan en el país son 15-15-15, urea, sulfato de amonio, 16-8-16, 15-10-10, 12-8-14, 17-6-18, 30-6-0 y cienamida cálcica. Los números representan el porcentaje de nitrógeno, fósforo y potasio, respectivamente. Estos son los que se denominan macro nutrientes. En ocasiones se le agregan micro nutrientes como magnesio, manganeso o zinc, de acuerdo a las deficiencias del suelo y los requerimientos del cultivo.

Los fertilizantes granulados siguen siendo los más usados, pero el uso de foliares está aumentando, así como los fertilizantes solubles que se aplican en los sistemas de riego por goteo. Su uso está aumentando en los cultivos de vegetales en Azua y Constanza.

C. Principales Usos

Con la caída de la producción de azúcar y el deterioro del CEA, el arroz ha pasado a ser el principal usuario de fertilizantes. Le sigue en importancia la caña de azúcar, el café, el tomate industrial, el tabaco, los vegetales, principalmente ajo y papa en Constanza, y las musáceas (guineo y plátano). En los últimos años se ha incrementado el uso de fertilizantes en los cítricos y los pastos.

D. Procedimientos para Importación de Materias Primas y Fertilizantes

Aunque son insumos para la agricultura, importar fertilizantes resultaba una tarea difícil, ya que había que pasar por procedimientos engorrosos, principalmente en la SEA. Esto ha cambiado, y en la actualidad los importadores simplemente tienen que presentar una solicitud al Departamento de Tierra y Agua de la SEA para verificar que es un insumo para la agricultura, incluido en los que no pagan arancel de importación. De ahí pasa al Departamento de Promoción Agrícola y Ganadera, que también firma la autorización.

El importador hace esto cuando la mercancía está en camino o cuando ya está en puerto, ya que es un trámite de un día para otro. Sin embargo, este trámite pudiera tener una firma menos, ya que el Departamento de Promoción

Agrícola y Ganadera se creó mediante la Ley 532 del 27 de diciembre de 1969 (con el objetivo de administrar los beneficios que dicha ley le proporcionaba a la agricultura), la cual fue derogada mediante la aprobación de la Ley 14-93 del 26 de agosto de 1993. Es útil destacar que las cartas de autorización son firmadas por el Secretario de Estado de Agricultura en calidad de Presidente del Comité Nacional de Promoción Agrícola y Ganadera, el cual fue creado por el Artículo 3 de la Ley 532, lo que no tiene asidero legal tras la derogación de dicha Ley. La SEA cobra por este trámite la suma de RD\$300.00.

Hasta el momento de la aprobación de la Ley No. 150-97 del 24 de junio de 1997, que modifica el Artículo 15 de la Ley No. 14-93, las materias primas para la preparación de fertilizantes, así como los fertilizantes, pagaban un 3% de arancel de importación. Con la aprobación de la Ley No. 150-97 se estableció una tasa única de un cero por ciento (0%) a una lista de insumos, incluyendo los fertilizantes. Adicionalmente, establece que están exentos de la aplicación del ITBIS y del Recargo Cambiario, así como del Desmonte contemplado en el Párrafo Transitorio del Artículo 6.

Este cambio no fue muy significativo para el caso de los fertilizantes. El impacto de esta Ley en la reducción de los costos de producción de los principales productos de origen agropecuario se estimó desde 0.11% para la yautía y el ñame hasta 6.67% para huevos (SEA octubre 1996).

Aunque la Ley No. 150-97 establece que la importación de fertilizantes está exenta del pago del Recargo Cambiario, la Dirección General de Aduanas cobra la Comisión Cambiaria, que reciente fue aumentada por la Junta Monetaria de 1.75% a 5%. Este 5% es mayor al 3% de arancel que fue eliminado por la Ley No. 150-97.

E. Exportaciones de Fertilizantes

Los fabricantes de fertilizantes dominicanos han mostrado su nivel de competitividad mediante la exportación de servicios a una gran cantidad de países, incluyendo el Caribe, Africa y Francia. El valor de las exportaciones ha fluctuado entre 1.6 millones de dólares en 1991 a 5.1 millones de dólares en 1996 (Cuadro 2.2). Este valor se refiere al valor de los servicios, ya que la mayor parte de las exportaciones es de servicios y no de fertilizantes.

La forma en que CEDOPEX reporta las exportaciones incluye el volumen de la mercancía, pero solamente reporta el valor de los servicios prestados. Por lo que si se hace un análisis del precio implícito de estas exportaciones se encontrarán valores promedios que oscilan entre US\$32/TM y US\$87/TM. Los valores más bajos reflejan un mayor peso de las exportaciones de servicios en el total de las exportaciones.

Las exportaciones representan entre el 25 y 40% del mercado local, lo cual es muy significativo. En la medida que la industria de fertilizantes pueda expandir los servicios de exportaciones, redundará en beneficios al país al aportar divisas y valor agregado. Un mayor volumen de servicios también le permite aumentar la eficiencia de la planta y distribuir los costos fijos y administrativos entre el negocio de exportación y el nacional. Esto podría facilitarle el ofrecer mejores precios a los agricultores, al aumentar su eficiencia mediante economías de escala.

Cuadro 2.2
República Dominicana
Exportaciones de Fertilizantes y Servicios,
1990 a 1998

Año	Volumen TM	Valor US\$1,000	Valor Promedio	
			US\$/TM	US\$/qq
1990	113,463.37	3,635.40	32.04	1.45
1991	25,035.58	1,610.86	64.34	2.92
1992	94,061.80	3,642.58	38.73	1.76
1993	46,468.62	2,377.12	51.16	2.32
1994	46,169.54	3,054.68	66.16	3.00
1995	37,666.13	3,296.43	87.52	3.97
1996	59,387.08	5,182.09	87.26	3.96
1997	41,358.02	2,022.04	48.89	2.22
1998	44,202.45	2,277.17	51.52	2.34

Fuente: CEDOPEX.

III. ANALISIS DE LOS PRECIOS DE LOS FERTILIZANTES

A. Políticas de Precios

Fersan, Ferquido y Kettle & Almánzar aseguran que los precios locales se determinan de acuerdo a una política de costos más margen. El CVMA vende de acuerdo a los costos más un margen, pero toma en cuenta los precios del mercado para tratar de vender por debajo de los precios de las otras empresas.

Fersan y Ferquido tienen un comportamiento típico de una industria con un alto nivel de concentración, en un mercado que carece de regulaciones anti monopólicas. Las políticas de precios son muy similares, así como las condiciones de venta en cuanto a plazos.

Ambas empresas tienen precios de lista, los cuales son públicos, y conceden descuentos a los distribuidores y a los compradores de acuerdo al volumen de compra. El precio de lista es para pagos a 30 días, concediendo un descuento cuando se paga al contado. Cuando el comprador se retrasa más de 30 días de pago, le cargan un 3% mensual por mora.

Los distribuidores venden a los productores en las mismas condiciones, pero en el caso del arroz, las factorías del Noroeste del país estaban cobrando un 4% mensual en mayo de 1999, cuando se hizo el sondeo de campo. Las del Sur cobraban el 3%.

Kettle & Almánzar considera que sus precios son más altos porque sus fertilizantes son de mayor calidad por ser peletizados. Ellos dicen que cada pellet (grano) tiene los componentes de la fórmula vendida. Los otros fertilizantes son mezclas en las que cada gránulo tiene los macronutrientes de la materia prima utilizada para la mezcla.

B. Los Precios Internacionales y su Relación con los Precios Locales

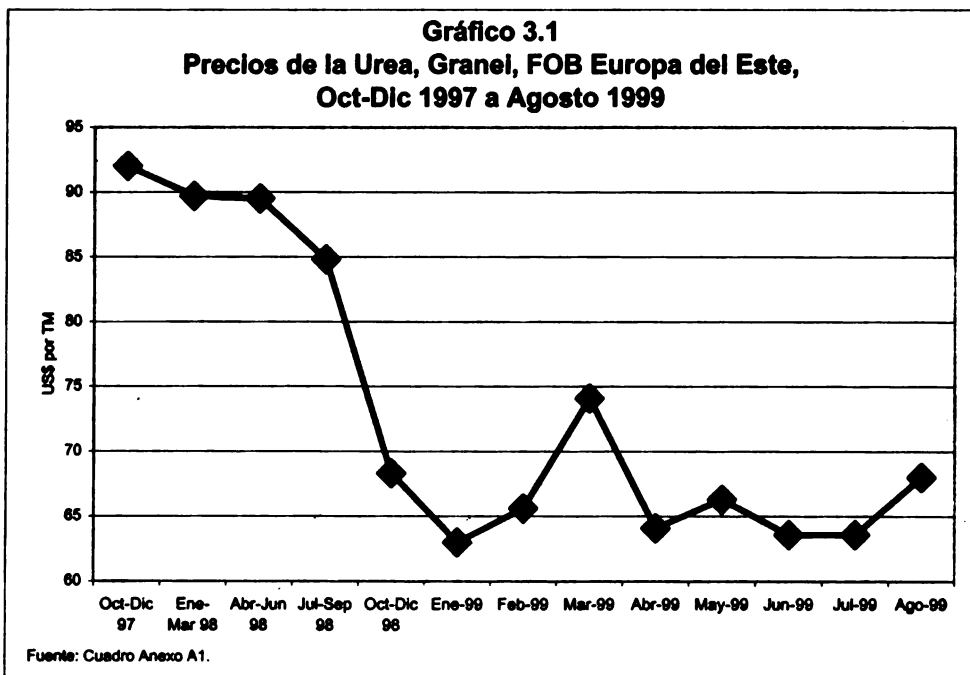
Los principales fertilizantes y materias primas para la fabricación de mezclas específicas son los siguientes:

- Urea, que se vende a granel y envasada. Es una fuente de nitrógeno (46%). Esta viene en forma prill, perlada o estándar y granulada, que tiene un tamaño mayor. Se aplica sola como fertilizante o como materia prima para hacer mezclas.
- Sulfato de amonio, otra fuente de nitrógeno (21%) y de azufre (24%). Esta también se usa directamente como fertilizante o como un componente en la mezcla de fórmulas.
- Fosfato diamónico, que es una fuente de nitrógeno (18%) y fósforo (46%) utilizada en la preparación de fórmulas.
- Superfosfato triple, fuente de fósforo (46%).

- Roca fosfórica, fuente de fósforo.
- Cloruro de potasio, fuente de potasio (60%).

Una fuente de información de los precios de estos componentes es el Banco Mundial, que reporta un promedio de los precios de estos productos (excepto sulfato de amonio) mensualmente en el "Global Commodity Markets", que se publica cuatro veces al año (enero, abril, julio y octubre).⁴⁰

El precio de la Urea, un subproducto del petróleo, ha descendido en la medida que ha bajado el precio del petróleo en 1998 y principios del 1999. El precio promedio de la Urea a granel bajó de US\$92/TM en octubre-diciembre de 1997 (el promedio de 1997 fue de US\$114/TM) a US\$63/TM en enero de 1999 y US\$64/TM en junio de 1999. Esto es una reducción de un 30% si se compara con el promedio de octubre-diciembre de 1997. En agosto de 1999 el precio empezó a aumentar debido al aumento en el precio del petróleo (Gráfico 3.1). Resulta lo mismo cuando se hace la comparación de los precios de la Urea envasada (Cuadro Anexo A20).



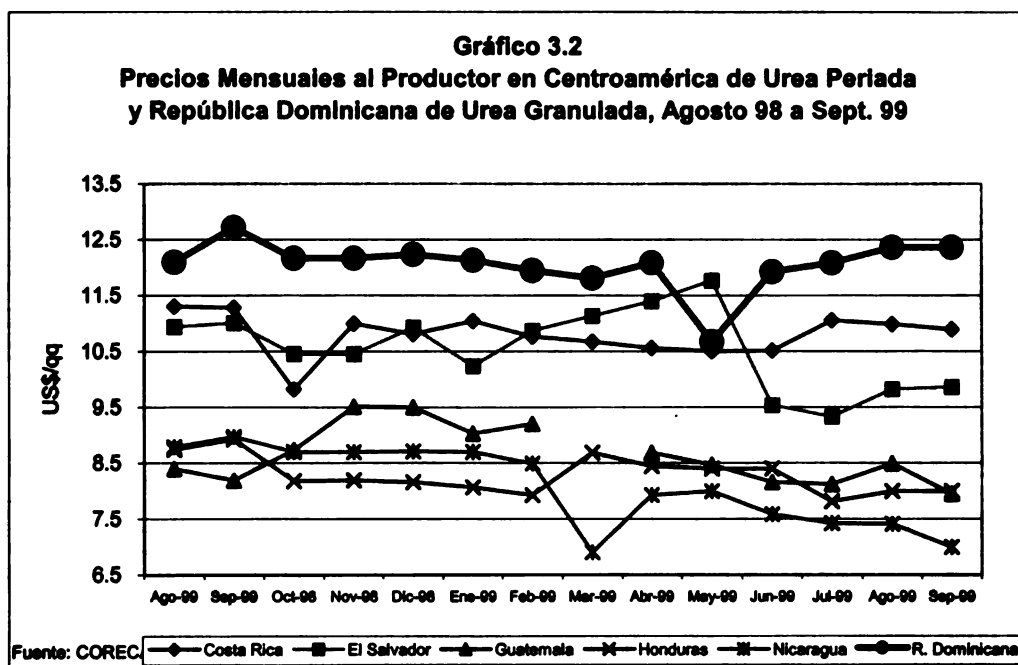
El precio del Fosfato Diamónico también ha estado descendiendo desde el tercer trimestre de 1998. El precio pasó de US\$209/TM en julio-septiembre de 1998 a US\$175/TM en agosto de 1999. Esto es una reducción de 16%. El precio del Superfosfato Triple también bajó a partir del segundo trimestre de 1998, al

⁴⁰ Estos precios también se pueden obtener de la página web del Banco Mundial, que reporta el "Commodity Price Data (Pink Sheet)" en la dirección: www.worldbank.org/prospects/pubs/index.htm. Un resumen de los precios desde 1997 a agosto de 1999 aparece en el Cuadro Anexo A20.

pasar de US\$176/TM en abril-junio de 1998 a US\$151/TM en agosto de 1999. Esto es una reducción del 14%. (Cuadro Anexo A20).

El comportamiento de los precios de la Roca Fosfórica y del Cloruro de Potasio ha sido lo opuesto, aunque los precios de estas materias primas no son de la magnitud de los precios de las materias primas descritas en el párrafo anterior. El precio de la Roca Fosfórica pasó de US\$41/TM en octubre-diciembre de 1997 a US\$44/TM en febrero de 1999 y se ha mantenido en ese nivel. Esto es un aumento de US\$3/TM, que representa un 7%. El Cloruro de Potasio pasó de US\$116.5/TM en julio-septiembre de 1998 a US\$122.5/TM en abril de 1999. Esto representa un 5% de aumento (Cuadro A20).

Como puede apreciarse, en general, existe un ambiente favorable en el mercado internacional de los insumos para la preparación de fertilizantes, por lo que debiera traducirse en mejores precios reales a los productores. Es probable que el precio real de los fertilizantes se reduzca, pero posiblemente no sea percibido así por los productores porque el precio nominal probablemente se mantenga igual.

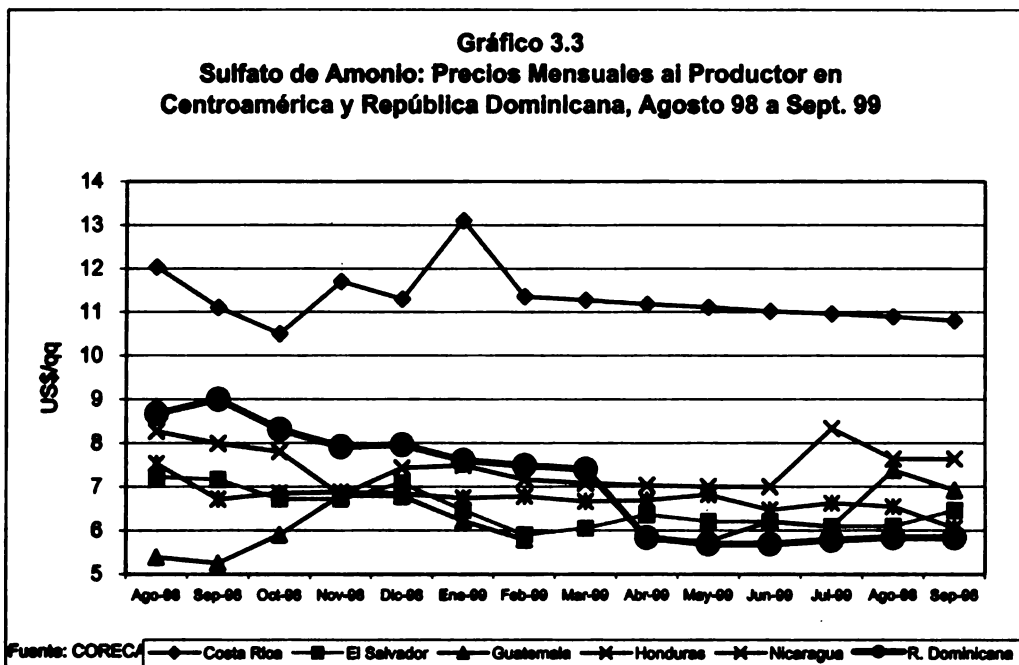


Al comparar los precios al productor de los principales fertilizantes (Urea Periada, Sulfato de Amonio y 15-15-15) en la República Dominicana con los precios al productor de los fertilizantes en los países centroamericanos, que son mercados parecidos al dominicano, se encontró que en general, el precio de la Urea Granulada en la República Dominicana es superior al precio de la Urea Periada en los países de Centroamérica (Gráfico 3.2 y Anexo A21).⁴¹

⁴¹ Para todos los países, los precios son los precios de lista.

Esto es de esperarse, ya que la Urea Granulada es más cara que la Perlada. Aún así, los precios de la Urea Granulada en la República Dominicana andan muy cercanos a los precios de la Urea Perlada en Costa Rica y el Salvador. La diferencia grande se observa cuando se compara con el resto de los países.

En el caso del Sulfato de Amonio, los precios en la República Dominicana han estado en los mismos niveles que el resto de los países en Centroamérica, excepto Costa Rica, donde los precios son muy superiores (Gráfico 3.3).



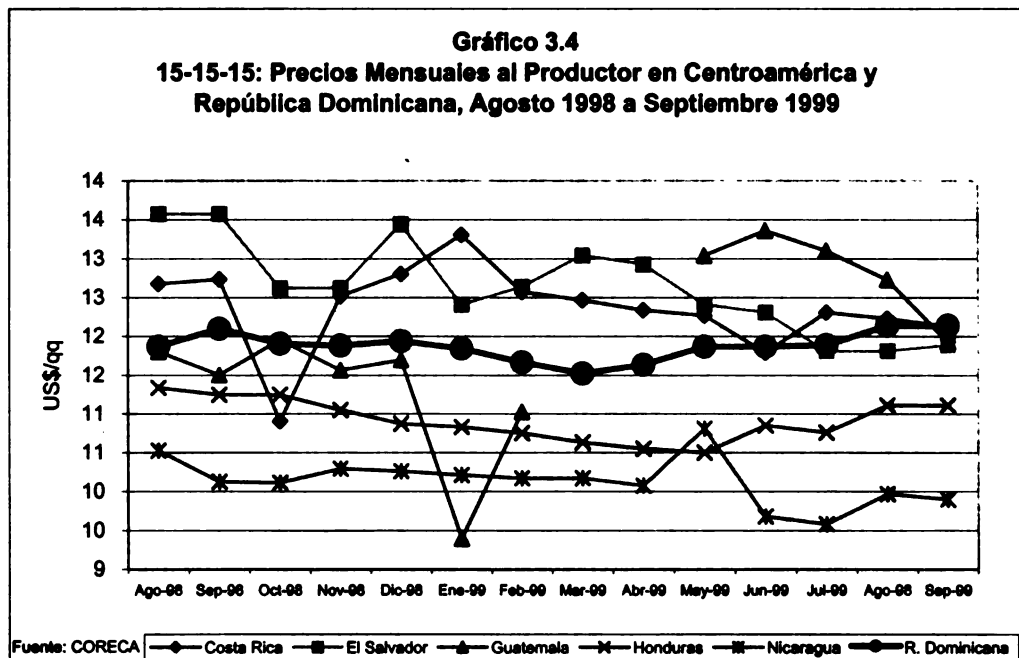
Para el 15-15-15, los precios en la República Dominicana también están dentro de los niveles de los precios en los países de Centroamérica (Gráfico 3.4).

Se puede observar que hay una variación de los precios en términos de dólares. En general, ha habido una reducción del precio de la Urea Perlada desde 1997, volviendo a los niveles que se observaban en 1994.

El precio del Sulfato de Amonio también ha descendido desde mediados de 1998, volviendo a los niveles de 1994, mientras que el 15-15-15 se ha mantenido más o menos estable, y todavía está por encima de los niveles de precios de 1994 y principios de 1995.

Por otra parte, hay que reconocer que los precios actuales en la República Dominicana son un 28% inferiores a los precios a principio de 1998 (Anexo A21). Esto indica que las casas locales sí han bajado el precio de la

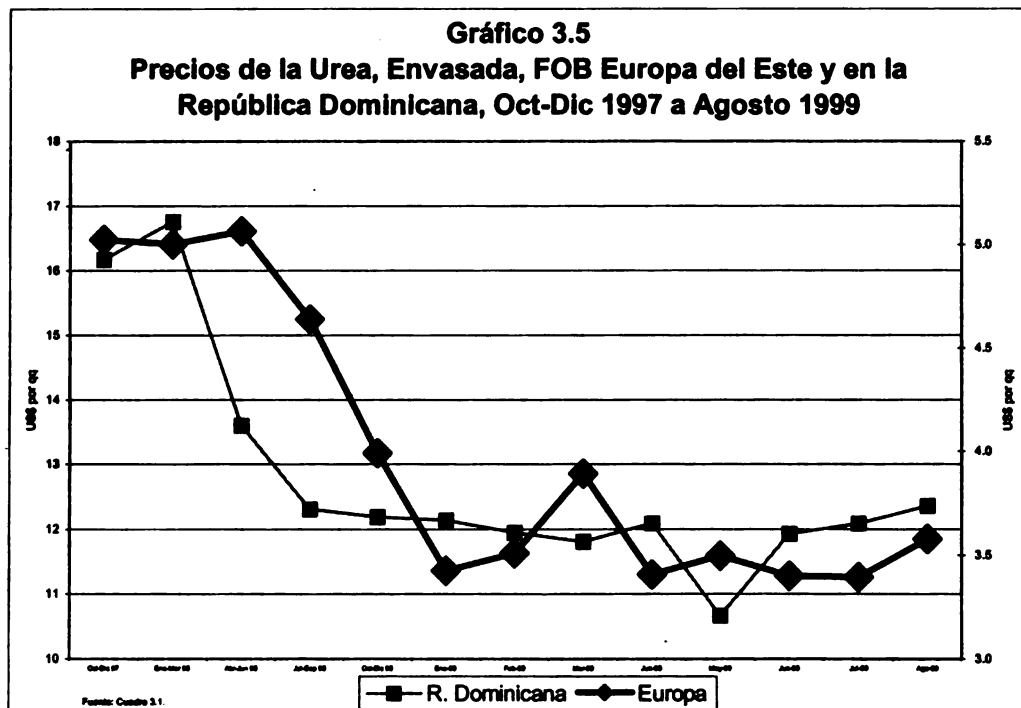
Urea. Esto también se puede observar en el Gráfico 3.5 que compara los precios locales con los precios de la urea envasada en Europa del Este. Como puede observarse, los precios locales siguen muy de cerca el patrón de los precios internacionales.



Según los resultados del sondeo aplicado a las casas distribuidoras de fertilizantes, los precios no han sido ajustados en mayor medida debido a las siguientes razones:

- Existencia de inventarios comprados a precios más altos;
- El servicio que ofrecen, que incluye almacenamiento, financiamiento y transporte, ya que ellos tienen los mismos precios en cualquier parte del país; y
- El problema de imagen que se les crea cuando incrementan los precios debido al poder de protesta de los productores. En ese sentido, ven extremadamente arriesgado el anunciar grandes reducciones de precios y mejor aprovechan la flexibilidad para ofrecer buenos descuentos en grandes compras o al contado.

Ese es probablemente el argumento que tienen para mantener la estabilidad en los precios del principal fertilizante, 15-15-15, que aunque ha tenido un precio inferior a los precios de los países de Centroamérica, ha pasado a ser superior a partir de mediados de 1998 (Cuadro Anexo A21).



Por otra parte, el diferencial entre el precio local y el precio de la urea en Europa del Este ha descendido a partir de abril-junio de 1998. El diferencial entre estos dos precios pasó de US\$11.75/qq en enero-marzo de 1998 a US\$7.17/qq en mayo de 1999. Esta reducción es de US\$4.58/qq, o sea un 39%, lo cual es muy significativo. Esta diferencia volvió a aumentar a US\$8.78 en agosto de 1999 (Cuadro 3.1).

Esta tendencia pudo haber sido debido a que al mejorar los sistemas de compra, se han visto en la necesidad de reducir los márgenes para evitar mayores niveles de competencia de posibles firmas que entren al mercado, o a una reducción en los fletes acompañado de mayores niveles de eficiencia.

Cuadro 3.1
Diferencia de Precios Entre la Urea Envasada
FOB Europa del Este y República Dominicana
Oct-Dic 1997 a Agosto 1999
(US\$/qq)

Periodo	Europa del Este	República Dominicana	Diferencia
Oct-Dic 97	5.03	16.17	11.14
Ene-Mar 98	5.00	16.75	11.75
Abr-Jun 98	5.07	13.59	8.53
Jul-Sep 98	4.64	12.30	7.66
Oct-Dic 98	3.99	12.19	8.20
Enero 99	3.42	12.14	8.71
Febrero 99	3.51	11.95	8.44
Marzo 99	3.89	11.81	7.92
Abril 99	3.41	12.08	8.68
Mayo 99	3.50	10.67	7.17
Junio 99	3.40	11.93	8.53
Julio 99	3.39	12.09	8.70
Agosto 99	3.58	12.36	8.78

Fuente: Cuadros Anexo A20 y A21.

Los precios del CVMA siempre han sido inferiores a los precios de las casas comerciales, como se puede apreciar en el historial de precios que aparece en el Anexo A22, y al compararlos con los precios reportados a CORECA en el Anexo A21. Esto es así debido a la forma en que el CVMA fija los precios, ya que los fertilizantes son una donación del Gobierno de Japón.

En resumen, las dos principales empresas productoras de fertilizantes tienen un comportamiento típico a los citados en los libros de textos de empresas que operan en un mercado duopólico donde no existen regulaciones anti monopólicas. Se ponen de acuerdo abiertamente, y tienen los mismos precios y políticas de venta. A pesar de esta situación, los precios son relativamente parecidos a los precios de los fertilizantes en países con mercados similares, como son los países centroamericanos.

C. Incidencia de los Fertilizantes en los Costos de Producción

La División de Administración Rural del Departamento de Economía Agropecuaria de la SEA realiza análisis de los costos de producción de un grupo de productos a nivel nacional, incluyendo los insumos que se utilizan en los mismos.

El Cuadro 3.2 es un resumen del costo en fertilizantes de productos seleccionados y su incidencia en los costos totales de producción. Para sorpresa nuestra, los fertilizantes tienen su mayor incidencia en el costo de producir habichuelas rojas bajo riego, en el cual inciden en un 16%. El cultivo que requiere el mayor nivel de fertilización es el ajo (RD\$330/tarea), pero como el costo total de producción por tarea es tan alto (RD\$9,517/tarea), su incidencia es muy baja (3.47%).

Cuadro 3.2
República Dominicana
Incidencia de los Fertilizantes en los Costos de Producción de Productos
Seleccionados, 1998.

Producto	Fertilizantes por Tarea						Costo Total/Tarea RDS	Fertilizantes %
	Urea RDS	15-15-15 RDS	16-20-0 RDS	Foliar RDS	Otros RDS	Total RDS		
Arroz riego directo	81.37	88.08				169.45	1,822.48	9.30
Arroz riego trasplante	70.53	151.03				221.56	1,896.33	11.68
Habichuela roja riego	72.00	94.10		32.50		198.60	1,190.10	16.69
Habichuela roja secano		44.34		3.02		47.36	713.80	6.63
Habichuela negra				9.10		9.10	451.53	2.02
Habichuela blanca				1.98		1.98	629.09	0.31
Ajo		300.40			29.62	330.02	9,516.69	3.47
Maíz			20.95			20.95	373.07	5.62

Fuente: SEA, Departamento de Economía Agropecuaria, División de Administración Rural.

IV. PRINCIPALES PROBLEMAS EN LA COMERCIALIZACIÓN

La industria de fertilizantes es una industria bastante madura en la República Dominicana, manejada por empresarios profesionales que han crecido con el mercado y han podido competir en el exterior con sus servicios. Los fabricantes distribuidores de fertilizantes cuentan con un buen sistema de distribución en todo el país, ofreciendo los servicios demandados por los productores.

Aunque hay varios cultivos altamente tecnificados en el país, a los cuales los productores les aplican las cantidades de fertilizantes requeridas para una producción que maximice las ganancias, existen otros que podrían mejorar su productividad con la aplicación de fertilizantes.

Entre los problemas para mejorar el comercio de fertilizantes en el país, se encontraron los siguientes:

- Alta concentración del mercado;
- Altas tasas de interés; y
- Falta de conocimiento de un grupo de productores sobre los beneficios reales de aplicar fertilizantes.

A. Alta Concentración

El mercado de fertilizantes en la República Dominicana es altamente concentrado, ya que dos empresas controlan más del 90% del mercado. En esta situación, habría que analizar si existen las condiciones para que las dos empresas puedan ejercer su poder duopólico.

Estas dos empresas tienen grandes ventajas sobre posibles competidores debido a que tienen sus plantas procesadoras en un puerto, y ya tienen un sistema de distribución establecido en todo el país. Cualquier empresa nueva que entre a competir en el mercado tendrá costos mayores de manejar las importaciones a granel, ya que no tendría facilidades disponibles en los momentos que lo requieran, mientras que las dos empresas establecidas sí las tienen.

En este sentido, cualquier competidor tendría que importar los fertilizantes envasados y mezclados. Eso es lo que hace el tercer suplidor del mercado, Kettle y Almánzar. Esto es también lo que pueden hacer los productores grandes o los productores asociados si así lo desean.

En el país ya no existen barreras a la libre importación de fertilizantes, por lo que cualquier persona o empresa podría importarlos, por lo que el límite de precio que tendrían las dos empresas procesadoras de fertilizantes sería el costo de importar fertilizantes envasados.

Cuadro 4.1
República Dominicana

Costo de Importar Urea Granular, 10 de Junio 1999

Descripción	Unitario	US\$/TM	RD\$/TM
Tasa de Cambio			15.90
Precio FOB Golfo		120.00	1,908.00
Flete		27.00	429.30
Seguro	1.00%	1.47	23.37
Precio CIF Haina		148.47	2,360.67
Gastos Bancarios	3.00%	3.60	57.24
Comisión cambiaria	1.75%	2.10	33.39
Honorario aduanero		4.73	75.16
Verificación y despacho		9.45	150.32
Autoridad portuaria		2.36	37.58
Descarga		2.77	44.09
Costo Internación Haina		173.49	2,758.45
Flete a Santo Domingo		4.73	75.16
Costo en Santo Domingo		178.21	2,833.60
Costo Santo Domingo por Quintal		8.08	128.53
Margen ganancia	25.00%	2.02	32.13
Total con margen		10.10	160.66

Fuente: Estimaciones del autor.

El costo de importar Urea Granulada a Santo Domingo es de US\$8.08/qq, que al sumarle un margen de 25%, se vendería a US\$10.10/qq, equivalente a RD\$160/qq (Cuadro 4.1). Este precio de la Urea importada contrasta con el precio local en junio de US\$11.93/qq, que es 18% superior.

Otro método aproximado para determinar la eficiencia de precios es comparar los mismos con los precios en economías similares. Eso se hizo con los países de Centroamérica en la sección anterior.

En el Cuadro 4.2 se comparan los precios de la Urea para la primavera (marzo a mayo) en la República Dominicana con los precios pagados por los agricultores de Estados Unidos de América y de los países de Centroamérica para los años de 1994 a 1998. Se puede observar que en todos los casos, los precios en la República Dominicana son superiores, con la excepción de Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Nicaragua durante los años 1995 y 1996.

Cuadro 4.2
Comparación de Precios de Urea, República Dominicana vs.
USA y Países de Centroamérica, Primavera del 1994 a 1998.

País	Año				
	1994	1995	1996	1997	1998
Precios US\$/qq					
República Dominicana	11.76	13.55	15.80	19.29	14.73
USA	10.35	13.30	13.90	12.85	9.75
Costa Rica	11.48	17.79	16.42	15.14	11.27
El Salvador	10.81	16.37	17.68		11.61
Guatemala	11.13	14.47	14.27	18.36	9.91
Honduras	8.30	13.44	14.22	12.57	7.97
Nicaragua	10.48	18.20	16.46	14.89	9.93
Diferencia de Precios RD menos otros países					
USA	1.41	0.25	1.90	6.44	4.98
Costa Rica	0.28	(4.24)	(0.62)	4.14	3.45
El Salvador	0.95	(2.81)	(1.88)		3.12
Guatemala	0.63	(0.91)	1.53	0.93	4.82
Honduras	3.46	0.11	1.58	6.71	6.75
Nicaragua	1.28	(4.64)	(0.66)	4.40	4.79

Fuente: Anexo A2 y USDA.

Hay que aclarar, que para Centroamérica, los precios son de Urea Perlada, la cual es menos costosa que la Urea granular, que es la que se utiliza en la República Dominicana y Estados Unidos de América. El precio en la República Dominicana es puesto en finca, ya que los distribuidores incluyen el costo del transporte en el precio.

La situación es diferente para el 15-15-15. Los precios dominicanos han sido generalmente inferiores a los de Estados Unidos y los países centroamericanos con ciertas excepciones, principalmente en los últimos años. En 1997 sólo fueron inferiores a los precios de Costa Rica, y en 1998 a los precios de Costa Rica y El Salvador (Cuadro 4.3). En septiembre de 1999, los

precios dominicanos del 15-15-15 fueron superiores a los precios en todos los países de Centroamérica (Anexo A21).

Cuadro 4.3
Comparación de Precios de 15-15-15, República Dominicana
vs. USA y Países de Centroamérica, Primavera del 1994 a 1998.

País	Año				
	1994	1995	1996	1997	1998
Precios US\$/qq					
República Dominicana	9.36	11.59	12.30	12.17	12.60
USA	10.25	11.75	12.10	11.95	11.55
Costa Rica	10.76	14.17	16.94	14.97	12.86
El Salvador	11.84	13.36	15.67		14.33
Guatemala	13.18	14.38	14.55	18.53	11.21
Honduras	10.37	12.79	13.37	12.81	10.83
Nicaragua	11.07	14.75	15.77	14.93	12.29
Diferencia de Precios RD menos otros países					
USA	(0.89)	(0.16)	0.20	0.22	1.05
Costa Rica	(1.40)	(2.58)	(4.64)	(2.80)	(0.26)
El Salvador	(2.48)	(1.77)	(3.37)		(1.73)
Guatemala	(1.42)	(0.82)	1.26	0.75	3.52
Honduras	1.39	0.76	2.44	6.48	3.90
Nicaragua	0.69	(1.20)	0.04	4.36	2.44

Fuente: Anexo A21 y USDA.

B. Altas Tasas de Interés

Las altas tasas de interés limitan el nivel de inversión que deben hacer los productores agropecuarios para obtener mayores niveles de producción. Como los fertilizantes son insumos comprados a crédito, las altas tasas de interés contribuyen a aumentar el costo total, lo que conduce a que el productor no lo compre o aplique cantidades inferiores a las recomendadas.

El precio de lista de los fabricantes es un precio a 30 días, y cobran 3% mensual de intereses cuando el comprador excede este plazo. Por otra parte, los distribuidores cobran de 3 a 5% mensual a los productores. Esto aumenta el costo del fertilizante, lo que contribuye a un uso reducido. Las altas tasas de interés también contribuyen a limitar la capacidad de los productores de importar fertilizantes directamente.

C. Falta de Conocimiento

Otro factor que limita la aplicación de fertilizantes es la falta de conocimientos por parte de los productores del beneficio adicional que obtienen al aplicar fertilizantes. Esto sucede en pastos y muchos otros cultivos, donde el agricultor no ha hecho los análisis financieros que le permitan calcular el retorno a la inversión en fertilizantes, como lo han demostrado algunos estudios.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. Conclusiones

En conclusión, la industria de fertilizantes en la República Dominicana aparenta ser tecnológicamente eficiente, y aunque su mercado es altamente concentrado, los precios aparentan ser competitivos. El mercado de fertilizantes en la República Dominicana es de alrededor de 227,000 TM, con exportaciones que varían entre 37 mil y 113 mil TM.

La industria está altamente concentrada, ya que dos empresas tienen más del 90% del mercado. Estas empresas mantienen políticas de venta muy similares y están en constante comunicación. Las importaciones de fertilizantes y las materias primas que se utilizan para su fabricación no pagan aranceles, y ya no existen barreras no arancelarias para la importación de los mismos, por lo que cualquier productor o empresa puede importar.

Las empresas que se dedican a la fabricación e importación de fertilizantes ofrecen servicios de transporte y asesoría, así como análisis de suelo a sus clientes. Tienen un sistema de distribución que abarca todo el país y cobran los mismos precios en todo el territorio nacional, por lo que los costos de transporte son promediados. Los precios de lista son a 30 días, y ofrecen descuentos a compradores grandes y cuando les pagan de inmediato. Cobran mora cuando los clientes no pagan a los 30 días.

En general, los productores agropecuarios, incluyendo los grandes, negocian con las empresas locales sin verificar los precios internacionales, aunque los mismos están disponibles a través del Internet, al cual todavía no tienen acceso la gran mayoría.

Las dos empresas que fabrican fertilizantes exportan a varios destinos productos terminados, pero principalmente lo que exportan es servicios de empaque y formulación.

La incidencia de los fertilizantes en la producción de un grupo de cultivos seleccionados varía desde 0.31% en las habichuelas blancas a 16.69% en las habichuelas rojas, siendo el ajo el que requiere la mayor cantidad de fertilizantes por superficie de tierra.

Entre los problemas para mejorar el comercio de fertilizantes en el país, se encontraron los siguientes:

- Alta concentración del mercado;
- Altas tasas de interés; y
- Falta de conocimiento de un grupo de productores sobre los beneficios reales de aplicar fertilizantes.

B. Recomendaciones

Con el objetivo de mejorar el mercado de fertilizantes en la República Dominicana se hacen las siguientes recomendaciones:

- Adoptar medidas que contribuyan a que haya competencia en el mercado de fertilizantes;
- Adoptar medidas que contribuyan a reducir el precio a los productores;
- y
- Adoptar medidas que contribuyan a aumentar el uso de los fertilizantes.

B1. Estimular la Competencia

El análisis de los datos muestra que aunque el mercado de fertilizantes es altamente concentrado, los niveles de precios son similares a otros países con economías similares. Sin embargo, existen condiciones para que los dos principales suplidores de fertilizantes ejerzan cierto poder duopólico debido a que controlan más del 90 por ciento del mercado, y tienen grandes ventajas sobre cualquier nuevo competidor.

En este sentido, esta es una industria que deberá ser vigilada de cerca por la autoridad que administre el Código de Ordenamiento del Mercado, una vez el mismo sea aprobado.

B2. Mejorar el Poder de Negociación de los Productores

El precio real pagado por cada productor varía de acuerdo al volumen que compra y a las condiciones en que compra. Como cualquier otro negocio, el que compra grandes cantidades y al contado obtiene un precio mucho mejor que el que compra pequeñas cantidades a crédito. En este sentido, se sugiere que los productores adopten las siguientes medidas:

- Hacer compras en conjunto para poder negociar mejores precios;
- Chequear los precios en el mercado internacional para poder negociar mejores precios, aunque hagan las compras localmente;
- Comprar los fertilizantes al contado para lograr un mayor descuento. Una vía sería si pueden obtener líneas de crédito a costos inferiores al descuento ofrecido por los vendedores de fertilizantes.

B3. Aumentar el Uso de Fertilizantes

La productividad del agro dominicano podría mejorarse mediante el uso de mayores cantidades de fertilizantes que resulten en un mayor retorno al productor. Esto se podría lograr mejorando:

- El conocimiento agronómico del país, específicamente del sector productor;
- El conocimiento de los productores en cuanto a los beneficios de aplicar fertilizantes; y
- La disponibilidad de fertilizantes a menores costos.

El conocimiento científico es básico para proporcionar información verídica acerca de la relación planta-suelo. Este conocimiento del comportamiento físico de las plantas a la aplicación de fertilizantes se combina con el conocimiento económico para determinar el uso óptimo de los fertilizantes para los cultivos en diferentes condiciones agroclimáticas.

Una información básica que no se tiene sobre los suelos del país es una caracterización de los mismos para determinar su estructura y así mejorar la eficiencia en el uso de fertilizantes. Adicionalmente, hay que hacer ensayos en las principales zonas productoras de cada cultivo para estimar las funciones de producción que resulten de la aplicación de diferentes niveles de fertilización.

Este conocimiento adquirido hay que transmitirlo al productor mediante una asistencia técnica efectiva, que le permita a los mismos aumentar sus rendimientos mediante el uso de fertilizantes.

Por otra parte, en el país solamente se vende Urea Granulada, la cual es más cara. Se recomienda que los suplidores importen Urea Perlada para que los productores tengan la opción de utilizar una Urea menos costosa, si así lo deciden.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Asociación de Fabricantes e Importadores de Productos Agroquímicos, DO. oct. 1982. **Comportamiento de fertilizantes y pesticidas en el costo de producción de arroz y la incidencia de los fertilizantes en la productividad de los cultivos**. Santo Domingo, DO. 82 p.
- Banco Agrícola de la República Dominicana. Departamento de Planificación. 1997a. **Boletín Estadístico 1996**. Santo Domingo, DO.
- _____. 1997b. **Costos de Producción para 1998 y Variables Básicas para el Análisis del Crédito Agrícola**. Santo Domingo, DO.
- Banco Central de la República Dominicana. 1999. **"Boletín Trimestral"**. (ene. – mar.). 4(1, 2 y 3). Santo Domingo, DO.
- _____. 1998a. **"Boletín Trimestral"**. (jul. – sep.). 3(7, 8 y 9). Santo Domingo, DO.
- _____. 1998b. **Informe de la Economía Dominicana del 1997**. Santo Domingo, DO.
- Banco Mundial. 1999. **Commodity Price Data (Pink Sheet)**, (en línea). Consultado durante septiembre de 1999. Disponible en www.worldbank.org/prospects/pubs/index.htm.
- Brown, M; Kristjanson P; Brandeis, R. **Rapid Appraisal of the Agricultural Marketing System of Burundi**. Agricultural Marketing Improvement Strategies Project. Sponsored by USAID.
- CEDOPEX (Centro Dominicano de Exportaciones). 1991. **"Boletín Estadístico de Exportaciones 1990-1991"**. Santo Domingo, DO.
- _____. 1993. **"Boletín Estadístico de Exportaciones 1992-1993"**. Santo Domingo, DO.
- _____. 1994. **"Boletín Estadístico de Exportaciones 1993-1994"**. Santo Domingo, DO.
- _____. 1995. **"Boletín Estadístico de Exportaciones 1994-1995"**. Santo Domingo, DO.
- _____. 1996. **"Boletín Estadístico de Exportaciones 1995-1996"**. Santo Domingo, DO.

- _____. 1997. **"Boletín Estadístico de Exportaciones 1996-1997"**. Santo Domingo, DO.
- _____. 1998a. **"Boletín Estadístico de Exportaciones 1997-1998"**. Santo Domingo, DO.
- _____. 1998b. **Boletín Estadístico Exportaciones de Zonas Francas 97-98**. Santo Domingo, DO.
- CIRAD/IIICA (Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement/Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura). 1993. **Situación Actual, Oportunidades y Desafíos de la Actividad Arrocera en el Salvador**. Informe Final de la Consultora Alma Sonia Nuila Meléndez. San Salvador, SV.
- CNA (Consejo Nacional de Agricultura, DO). Unidad de Estudios Agropecuarios. Proyecto de Análisis de Política Agropecuaria. sep. 1986. **La industria de fertilizantes, márgenes de comercialización y alternativas para reducir los precios**. En Compendio de estudios sobre políticas agropecuarias en República Dominicana 1985 – 1988. Tomo I. Santo Domingo, DO, Editora Corripio. p. 78 – 110.
- Congreso Nacional, DO. 1993. **Ley No. 14-93 que aprueba el Arancel de Aduanas de la República Dominicana**. Santo Domingo, DO. 131 p.
- _____. 1997. **Ley No. 150-97 que modifica el Art. 15 de la Ley No. 14-93, que establece el Arancel de Aduanas de la República Dominicana (tasa cero para insumos, equipos y maquinarias agropecuarias)**. Santo Domingo, DO. 46 p.
- Consortio Sercitec-Consultag, DO. 1987. **Diagnóstico de la Producción y Comercialización del Arroz en la República Dominicana**. Santo Domingo, DO, Unidad de Políticas Agropecuarias (UEPA) del Consejo Nacional de Agricultura.
- CORECA (Consejo Regional de Cooperación Agrícola, CR). 1999. **Información sobre precios e insumos agropecuarios en los países del CORECA (US\$)**. Costa Rica, CR.
- _____. 1998a. **Comportamiento de los Precios de Productos e Insumos Agropecuarios en los Países del CORECA Durante 1990-1997**. Costa Rica, CR.
- _____. 1998b. **Producción y Comercio de Arroz en los Estados Unidos**. Preparado para la Reunión de Ministros del Consejo Agropecuario Centroamericano. San Salvador, SV.

DIGENOR (Dirección General de Normas y Sistemas de Calidad, DO). abr. 1980. **Leches y productos lácteos. Norma Dominicana No. 19.** Santo Domingo, DO.

_____. May. 1981. **Leches y productos lácteos: leche concentrada sin adición de azúcar (leche evaporada). Norma Dominicana No. 125.** Santo Domingo, DO.

_____. sep. 1981. **Leches y productos lácteos: leche pasteurizada – homogeneizada. Norma Dominicana No. 150.** Santo Domingo, DO.

_____. nov. 1981. **Leches y productos lácteos: leche concentrada azucarada (leche condensada). Norma Dominicana No. 126.** Santo Domingo, DO.

_____. jun. 1982. **Leches y productos lácteos: leche esterilizada UHT. Norma Dominicana No. 206.** Santo Domingo, DO.

_____. nov. 1984. **Leches y productos lácteos: leche reconstituida. Norma Dominicana No. 268.** Santo Domingo, DO.

_____. dic. 1985. **Leches y productos lácteos: determinación de bacterias termiodúricas. Norma Dominicana No. 297.** Santo Domingo, DO.

_____. dic. 1991. **Leches y productos lácteos: Queso Danbo. definición y especificaciones. Norma Dominicana No. 424.** Santo Domingo, DO.

_____. may. 1992. **Leches y productos lácteos: mantequilla. Norma Dominicana No. 195.** Santo Domingo, DO.

_____. ago. 1998. **Leches y productos lácteos: Queso Cheddar. definición, clasificación y requisitos. Norma Dominicana No. 269.** Santo Domingo, DO.

_____. oct. 1998. **Rotulado de alimentos pre-ensados. Norma Dominicana No. 53.** Santo Domingo, DO.

Galetto, A. feb. 1996. **Opciones de Políticas para el Sector Ganadería de Leche en Honduras.** Tegucigalpa, HN, Secretaría de Recursos Naturales, Unidad de Planificación y Evaluación de Gestión, PRODEPAH. 63 p.

- Gómez, J.M.; Núñez, R.D. feb.' 1985. **Estimación de los recursos financieros requeridos para satisfacer las necesidades de agroquímicos durante 1985.** Santo Domingo, DO. p. irr.
- Herrera, X. ago. 1993. **República de Costa Rica, Producción y Comercialización de Productos Lácteos.** San José, CR, RUTA, p. irr.
- IICA (Instituto interamericano de Cooperación para la Agricultura). abr. 1994. **Cadena Agroalimentaria del Arroz en Costa Rica. Documento para Discusión.** San José, CR.
- _____. 1993. **Situación actual, Oportunidades y Desafíos de la Actividad Arrocera en Honduras.** Informe Final del consultor Julio Martín Lagos. Tegucigalpa, HN.
- JAD (Junta Agroempresarial Dominicana). 1999. **Informe Final Diagnóstico de la Pequeña y Mediana Agroindustria Elaboradora de Productos Lácteos.** Santo Domingo, DO. 110 p.
- _____. 1998. **Estadísticas básicas y comentarios del comercio de bienes agropecuarios de la República Dominicana 1993 – 1997.** Santo Domingo, DO. 19 p.
- _____. 1994. **Niveles de Competitividad en la Agricultura de la República Dominicana – Leche.** Santo Domingo, DO. 47 p.
- Mather, D. 1999. **The Impact of Beans Research in the Dominican Republic.** Draft of M.S. Thesis in Agricultural Economics. Michigan, US, Michigan State University.
- Murray, G.F. 1996. **El Colmado: Una Investigación Antropológica.** Santo Domingo, DO, FONDOMICRO.
- Núñez, R.D. 1977. **An economic analysis of the long range potential for expanding cereal production in developing countries: the case of India.** Ph.D. Thesis. Maryland, US, University of Maryland. 219 p.
- _____. 1984a. **El potencial de aumentar la producción mediante el uso de fertilizantes en la República Dominicana – en caso de arroz, habichuela, maíz, sorgo, papa y caña de azúcar.** Santo Domingo, DO. 29 p.
- _____. 1984b. **La rentabilidad del uso de fertilizantes en arroz, habichuela, maíz, sorgo, papa y caña de azúcar en la República Dominicana en 1984.** Santo Domingo, DO. 29 p.

- OMC (Organización Mundial del Comercio). 3 ndv. 1998. **“Rectificaciones y Modificaciones de las Listas”, Lista XXIII - República Dominicana (98-4275)**. Preparado por el Comité de Acceso a los Mercados
- ONAPLAN (Oficina Nacional de Planificación, DO). 1998. **Estructura de la Producción y la Distribución en el Subsector Avícola de la República Dominicana y Políticas de Corto Plazo Recomendadas**. Mimeo. Santo Domingo, DO.
- _____. 1997. **Barreras No Arancelarias en el Sector Agropecuario Dominicano: Algunas consideraciones**. Mimeo. Santo Domingo, DO.
- ONE (Oficina Nacional de Estadísticas, DO). Dpto. Económico. 1999a. **Volumen y valor de las Importaciones de productos lácteos 1994 (enero – diciembre)**. Santo Domingo, DO.
- _____. 1999b. **Volumen y valor de las importaciones de productos lácteos 1995 (Enero – diciembre)**. Santo Domingo, DO.
- _____. 1999c. **Volumen y valor de las importaciones de productos lácteos 1996 (enero – diciembre)**. Santo Domingo, DO.
- _____. 1999d. **Volumen y valor de las importaciones de productos lácteos 1997 (enero – diciembre)**. Santo Domingo, DO.
- _____. 1999e. **Volumen y valor de las importaciones de productos lácteos 1998 (enero – diciembre)**. Santo Domingo, DO.
- _____. 1999f. **Volumen y valor de las importaciones de productos lácteos 1999 (enero – mayo)**. Santo Domingo, DO.
- Quezada, AN. 1994. **Mercado Internacional del Arroz. Perspectivas e Implicaciones para Honduras**. Tegucigalpa, HN, Proyecto de Análisis y Ejecución de Políticas Económicas de la USAID.
- SEA (Secretaría de Estado de Agricultura, DO). Dpto. de Economía Agropecuaria. 1999a. **Diagnóstico del Sector Agropecuario 1998**. Santo Domingo, DO.
- _____. Departamento de Planificación. 1999b. **Memoria Anual 1998**. Santo Domingo, DO.
- _____. 1999c. **Plan Operativo 1999**. Santo Domingo, DO.

- _____. **Comité Nacional de Promoción Agrícola y Ganadera. 1998a. Ley No. 532 de promoción agrícola y ganadera y sus modificaciones.** Santo Domingo, DO. 62 p.
- _____. **Departamento de Planificación. 1998b. Memoria Anual 1997.** Santo Domingo, DO.
- _____. **1998c. Plan Nacional de Alimentación y Nutrición 1998-2005.** Santo Domingo, DO.
- _____. **1998d. Plan Operativo 1998.** Santo Domingo, DO.
- _____. **1997. Una Estrategia Arrocerera para el Milenio.** Conferencia del Secretario de Estado de Agricultura Ing. Francisco Rodríguez ante la Cámara Americana de Comercio, celebrada en San Francisco de Macorís, DO.
- _____. **Subsecretaria Técnica de Planificación Sectorial Agropecuaria. Dpto. de Economía Agropecuaria. oct. 1996. Impacto de la Aplicación de Tasa Cero del Arancel a las Importaciones de Insumos, Maquinarias y Equipos para Uso en la Producción Agropecuaria Nacional.** Santo Domingo, DO.
- _____. **1993. Diagnóstico de la Situación del Subsector Lechero en República Dominicana y Recomendaciones de Políticas.** Preparado por la Comisión para el Estudio de la Situación Lechera. Santo Domingo, DO.
- Tejada Cabrera, FA. 1998. **Diagnóstico del Sector Lácteo en República Dominicana.** Santo Domingo, DO, Editora de Colores. 126 p.
- Vargas, M. 1998. **Sistemas de Producción de Leche en República Dominicana.** *En* Tejada 1998. p. 103-112.

ANEXO A
CUADROS ESTADISTICOS

Cuadro A-1
República Dominicana
Precios al Detalle de los Principales Insumos Agrícolas Utilizados en el Arroz, 1990 a 1997
Valor en RD\$.

Productos	Unidad	AÑOS							
		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Fertilizantes									
Urea 46%	qq	91.0	250.0	187.5	N.D.	174.0	221.4	266.8	209.2
15-15-15	qq	73.5	176.7	150.4	N.D.	149.0	167.5	188.4	179.3
12-24-12	qq	77.6	196.6	139.3	N.D.	161.4	176.9	194.7	189.8
Sulfato de Az	qq	49.8	137.0	104.5	N.D.	111.9	145.0	126.7	143.8
Nutrifol	Libra	10.0	28.0	14.5	N.D.	36.1	20.6	28.0	20.6
Insecticidas									
Azodrin-60	Litro	66.3	133.0	245.0	N.D.	206.0	216.5	222.3	235.2
Decis	Litro	204.0	470.0	557.5	N.D.	524.3	539.9	521.8	535.1
Nuvacrón	Litro	66.5	128.0	157.0	N.D.	169.3	183.4	208.3	191.0
Lannate	Litro	144.0	388.2	345.5	N.D.	363.0	345.5	345.5	345.5
Fungicidas									
Dithane M-4	Kg.	27.0	57.0	94.6	N.D.	88.3	92.0	83.0	86.7
Kasumín	Litro	75.5	N.D.	N.D.	N.D.	183.9	175.0	195.4	216.2
Kitazín	Litro	70.0	148.4	218.0	N.D.	202.9	220.0	203.1	127.5
Antracol	Litro	16.5	94.0	107.7	N.D.	106.0	116.3	105.4	127.5
Trimilttox	Kg.	42.7	101.1	104.0	N.D.	68.2	72.8	76.7	76.2
Herbicidas									
Stam Lv-10	Gal.	94.8	258.0	302.0	N.D.	280.7	279.5	234.7	234.2
2-4-D	Gal.	84.0	242.0	200.5	N.D.	227.5	300.3	199.3	218.3
Fusilade	Litro	208.0	425.0	552.0	N.D.	731.5	679.8	524.3	531.2
Gramoxone	Gal.	182.0	407.0	272.2	N.D.	427.8	439.9	399.8	406.5

Fuente: Secretaría de Estado de Agricultura. Departamento de Economía Agropecuaria. Santo Domingo, 1998

Cuadro A-2

República Dominicana

ARROZ SUPERIOR: PRECIOS PROMEDIOS MAYORISTA MENSUALES, 1987-1998 (RD\$)

Año	Unid.	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Prom.
Precios Nominales														
1987	QQ	61.00	61.00	60.75	60.52	59.00	60.23	59.90	57.96	58.11	57.52	57.31	61.67	59.58
1988	QQ	58.18	59.49	62.08	69.97	78.83	102.10	109.98	107.71	106.02	109.90	110.80	109.03	90.34
1989	QQ	110.98	111.98	120.32	124.94	130.83	144.21	169.33	174.11	173.83	175.16	176.82	176.53	149.09
1990	QQ	176.00	200.47	187.30	193.93	195.99	204.50	205.44	211.97	218.00	242.45	281.79	286.47	217.03
1991	QQ	304.44	341.53	366.56	409.85	368.47	378.89	372.73	367.27	370.60	368.14	358.51	357.25	363.69
1992	QQ	355.85	355.30	376.55	381.56	383.00	366.93	363.67	361.67	364.55	356.50	353.60	352.88	364.34
1993	QQ	347.42	359.60	351.54	347.48	346.23	276.00	282.12	246.77	239.27	239.89	276.79	280.25	299.45
1994	QQ	289.30	304.35	369.64	397.23	377.33	380.27	365.50	382.51	407.80	398.27	399.08	384.87	371.35
1995	QQ	367.03	364.64	392.42	434.62	403.05	398.41	396.22	392.32	403.17	371.67	360.40	343.46	385.62
1996	QQ	328.21	358.40	373.75	406.25	407.73	386.53	381.15	401.43	409.96	385.45	370.80	361.33	380.92
1997	QQ	381.28	428.89	448.55	513.81	487.00	433.00	429.16	355.47	361.73	386.71	387.36	444.58	421.46
1998	QQ	450.08	461.10	459.10	468.37	436.79	444.83	456.72	440.48					452.18
Precios constantes (Agosto 1998)														
1987	QQ	535.24	542.32	545.44	555.46	533.85	542.71	540.48	519.89	506.08	490.48	489.91	517.00	526.57
1988	QQ	375.44	370.70	383.78	425.73	471.30	566.96	566.52	532.48	507.40	504.52	486.37	464.06	471.27
1989	QQ	468.00	468.37	495.02	503.01	503.86	537.65	619.29	620.40	592.05	561.37	550.79	532.05	537.65
1990	QQ	521.00	589.47	542.07	546.43	540.04	550.08	526.20	486.74	456.28	462.03	499.87	479.28	516.62
1991	QQ	508.76	550.28	584.81	663.45	598.24	613.71	601.72	584.11	581.74	576.17	560.84	553.93	581.48
1992	QQ	551.64	559.19	596.17	601.03	600.63	560.07	558.07	549.82	550.34	535.34	528.42	520.28	559.25
1993	QQ	507.84	526.13	517.59	513.55	510.00	403.84	410.79	359.43	346.50	345.83	398.04	401.99	436.80
1994	QQ	412.09	428.83	515.49	547.63	514.89	514.28	493.40	510.49	537.07	518.28	515.01	482.93	499.20
1995	QQ	453.56	448.85	479.13	531.39	490.70	482.01	476.21	466.27	471.87	431.87	414.96	394.60	461.78
1996	QQ	377.37	411.56	428.58	465.28	465.92	440.18	432.94	455.24	462.39	433.75	414.56	399.36	432.26
1997	QQ	409.90	461.66	482.15	547.56	518.03	458.59	446.06	367.21	371.34	395.70	395.74	453.44	442.28
1998	QQ	458.61	470.13	468.86	478.89	444.64	450.46	459.59	440.48					458.96

FUENTE : Elaborado en la SEA por la División de Estadísticas Agropecuarias y Análisis de Precios, del Departamento de Economía Agropecuaria, 1997.-

Cuadro A-3
República Dominicana
ARROZ SELECTO: PRECIOS PROMEDIOS MAYORISTA MENSUALES, 1987-1998 (RD\$)

Año	Unid.	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Prom.
Precios Nominales														
1987	QQ	81.00	81.00	80.73	80.66	79.83	80.00	80.00	70.51	69.15	69.08	69.32	76.10	76.45
1988	QQ	73.26	73.85	78.63	90.70	101.84	121.64	127.64	119.19	118.46	124.67	121.86	120.00	105.98
1989	QQ	124.34	127.26	130.60	132.59	144.03	177.24	187.05	191.78	190.71	190.09	193.21	192.00	165.08
1990	QQ	192.00	218.64	201.17	204.31	207.37	223.47	225.33	229.18	241.31	279.71	325.50	325.18	239.43
1991	QQ	335.48	388.76	419.39	444.58	412.53	414.58	403.60	391.84	393.37	392.70	384.32	387.88	397.42
1992	QQ	389.87	388.80	418.95	420.84	423.28	416.67	413.48	413.58	393.30	381.26	375.83	378.30	401.18
1993	QQ	375.36	377.60	376.98	377.05	374.10	348.58	350.69	301.68	308.78	326.67	345.27	363.46	352.19
1994	QQ	370.83	390.47	420.71	479.58	442.67	456.81	429.00	446.01	453.02	454.69	451.36	439.46	436.22
1995	QQ	430.64	432.56	463.41	478.37	467.46	443.29	439.04	437.38	445.77	423.48	421.90	415.67	441.58
1996	QQ	376.91	390.10	444.18	467.88	497.62	459.41	440.83	441.97	455.08	447.08	410.20	407.78	436.59
1997	QQ	439.19	492.96	503.87	589.02	557.00	516.19	482.38	487.14	489.94	493.05	493.33	493.72	503.15
1998	QQ	518.65	528.49	503.95	511.12	483.82	486.52	483.72	488.83					500.89
Precios constantes (Agosto 1998)														
1987	QQ	710.73	720.13	724.83	740.31	722.33	720.84	721.84	632.47	602.22	589.06	592.58	637.97	676.28
1988	QQ	472.76	460.18	486.09	551.86	608.87	675.47	657.49	589.24	566.94	572.33	534.92	510.75	557.24
1989	QQ	524.33	532.28	537.31	533.81	554.69	660.79	684.10	683.37	649.54	609.21	601.85	578.68	595.83
1990	QQ	568.36	642.89	582.21	575.67	571.40	601.11	577.15	526.25	505.06	533.03	577.40	544.05	567.05
1991	QQ	560.63	626.38	669.09	719.67	669.78	671.52	651.55	623.19	617.48	614.60	601.22	601.42	635.54
1992	QQ	604.38	611.91	663.30	662.91	663.80	635.99	634.50	628.73	593.74	572.52	561.64	557.76	615.93
1993	QQ	548.68	552.47	555.05	557.25	551.06	510.04	510.63	439.41	447.16	470.94	496.52	521.34	513.38
1994	QQ	528.22	550.18	586.71	661.16	604.05	617.79	579.13	595.23	596.62	591.70	582.47	551.42	587.06
1995	QQ	532.17	532.45	565.80	584.88	569.12	536.30	527.68	519.83	521.72	492.07	485.77	477.56	528.78
1996	QQ	433.36	447.96	509.35	535.87	568.64	523.18	500.73	501.22	513.28	503.11	458.61	450.70	495.50
1997	QQ	472.16	530.63	541.61	627.71	592.49	546.70	501.38	503.23	502.95	504.51	504.00	503.55	527.58
1998	QQ	528.48	538.84	514.67	522.61	492.51	494.71	486.77	488.83					508.43

FUENTE : Elaborado en la SEA por la División de Estadísticas Agropecuarias y Análisis de Precios, del Departamento de Economía Agropecuaria, 1997.-

Cuadro A-4
Republica Dominicana
Costo de Importar Arroz Blanco
Louisiana US#2
26 de Agosto, 1998

Descripción	Unitario	US\$/TM	RD\$/TM
Tasa de Cambio			15.45
Precio FOB Golfo		407.85	6,301.28
Flete		45.00	695.25
Seguro	1.0%	4.53	69.97
Precio CIF Haina		457.38	7,066.50
Tasa de Cambio Aduanas			15.33
Impuesto (%)	20%	90.77	1,402.32
CIF + Impuestos		548.14	8,468.82
ITBIS (%)	8%	43.85	677.51
Gastos Bancarios	3.0%	12.24	189.04
Honorario aduanero		4.86	75.16
Verificación y despacho		9.73	150.32
Autoridad portuaria		2.43	37.58
Descarga		2.85	44.09
Merma	1.0%	6.24	96.43
Costo Internación Haina		630.35	9,738.93
Flete a Santo Domingo		4.86	75.16
Costo en Santo Domingo		635.22	9,814.09
Costo Santo Domingo por Quintal		28.81	445.16

Cuadro Anexo A-5
República Dominicana
Habichuelas: Superficie Sembrada y Cosechada,
Producción y Rendimientos, 1989 - 1998

Año	Area (tareas)		Rendimientos qq/ta	Producción qq
	Sembrada	Cosechada		
Habichuelas Rojas				
1989	835,506	850,270	0.98	837,426
1990	632,502	599,639	1.16	695,353
1991	583,170	816,479	0.78	639,983
1992	575,119	509,646	1.42	721,891
1993	741,169	612,393	1.24	756,623
1994	594,250	620,666	1.15	711,379
1995	699,451	654,332	1.11	723,685
1996	668,288	674,274	1.04	701,287
1997	515,263	429,151	1.23	529,386
1998	490,978	446,361	1.04	463,872
Habichuelas Negras				
1989	153,316	158,870	1.11	175,827
1990	46,200	55,282	0.84	46,519
1991	47,564	65,073	1.03	67,142
1992	109,177	81,050	1.00	81,235
1993	65,739	58,459	1.26	73,871
1994	68,226	75,676	1.10	83,319
1995	56,776	55,812	0.95	53,290
1996	52,792	51,363	1.19	52,975
1997	80,248	64,366	0.81	51,868
1998	75,432	54,893	0.92	50,235
Habichuelas blancas				
1989	15,129	12,600	0.95	12,008
1990	15,362	10,907	0.71	7,729
1991	22,823	8,653	1.31	11,301
1992	15,432	16,146	0.90	14,470
1993	30,499	21,044	0.93	19,549
1994	25,856	22,729	1.16	26,295
1995	38,092	38,451	0.82	31,553
1996	29,943	28,422	0.89	23,709
1997	26,447	36,677	0.64	23,443
1998	24,201	25,930	0.80	20,617
Guandules				
1989	401,463	594,225	1.15	684,292
1990	174,013	510,879	0.80	410,052
1991	400,463	508,640	2.06	1,046,531
1992	253,654	578,638	0.98	569,281
1993	265,287	572,598	0.94	540,482
1994	268,304	409,580	1.15	469,879
1995	389,950	485,689	1.38	670,025
1996	230,968	553,067	0.75	369,376
1997	269,011	260,238	1.29	335,628
1998	307,018	380,817	1.16	442,560
Total				
1989	1,405,414	1,615,965		1,709,553
1990	868,077	1,176,707		1,159,653
1991	1,054,020	1,398,845		1,764,957
1992	953,382	1,185,480		1,386,877
1993	1,102,694	1,264,494		1,390,525
1994	956,636	1,128,651		1,290,872
1995	1,184,269	1,234,284		1,478,553
1996	981,991	1,307,126		1,147,347
1997	890,969	790,432		940,325
1998	897,629	908,001		977,284

Fuente: SEA., Unidades Regionales de Planificación y Economía (URPE).-

Anexo A-6
República Dominicana
Habichuelas
Contingentes Arancelarios

Año	Cuota TM	Arancel (%)	
		Cuota	Fuera Cuota
1995	12,000	25	99
1996	12,667	25	98
1997	13,333	25	97
1998	14,000	25	96
1999	14,667	25	95
2000	15,333	25	93
2001	16,000	25	92
2002	16,667	25	91
2003	17,333	25	90
2004	18,000	25	89

Fuente: OMC, Comité Acceso a los
Mercados, (98-4275), 3 de
noviembre de 1998.

Nota: Los frijoles incluidos en la cuota
arancelaria son la partidas 0713.31
0713.32 y 0713.33.

Anexo A7
República Dominicana
Leguminosas: Pronóstico de Producción
Leguminosas 1999
(QQ)

Meses	Rojas	Negras	Biancas	Guandules	Total
Enero	51,088	8,228	2,574	146,104	207,994
Feb.	244,374	22,106	6,446	122,200	395,126
Marzo	86,151	4,682	2,007	125,268	218,108
Abril	36,111	4,713	763	36,530	78,117
Mayo	21,129	2,971	147	45,894	70,141
Junio	20,604	6,238	3,059	29,545	59,446
Julio	46,839	12,689	4,874	13,055	77,457
Agosto	19,221	7,548	2,250	19,831	48,850
Sept.	20,951	2,001	343	11,509	34,804
Oct.	31,488	3,023	1,446	18,096	54,053
Nov.	38,350	18,562	7,062	32,376	96,350
Dic.	45,939	15,215	7,525	99,768	168,447
Total	662,245	107,976	38,496	700,176	1,508,893

Fuente: SEA., Plan Operativo 1999. Dpto.de Planificación, 1999.

Anexo A.8

República Dominicana

Habichuelas Rojas: Precios Promedios Mensuales Mayorista, 1987 a 1999 (RD\$)

Año	Unid.	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Prom.
Precios Nominales														
1987	QQ	159.41	114.67	120.94	135.98	170.97	191.03	181.29	184.20	218.50	283.57	268.50	197.67	185.56
1988	QQ	236.43	248.18	230.71	219.10	223.75	241.89	242.30	225.49	261.85	289.18	227.27	260.36	242.21
1989	QQ	244.00	238.40	233.67	235.89	232.22	273.40	339.47	430.45	434.78	472.29	511.73	511.04	346.45
1990	QQ	506.90	568.58	476.07	461.40	450.78	473.39	464.31	635.47	943.62	981.60	1,341.86	793.83	674.82
1991	QQ	873.66	661.96	658.07	710.98	892.90	808.01	551.82	463.01	567.61	728.31	643.94	627.13	682.28
1992	QQ	625.83	590.98	679.53	782.75	828.81	876.93	815.33	867.73	1,052.99	1,216.54	1,035.64	1,003.34	864.70
1993	QQ	1,014.92	1,018.51	913.60	642.23	793.55	829.54	950.40	964.28	1,142.67	1,214.69	1,059.40	1,034.78	964.88
1994	QQ	1,134.94	933.24	879.70	789.49	869.70	805.66	755.69	864.43	1,085.91	1,199.75	1,224.34	1,117.23	971.67
1995	QQ	1,074.49	659.32	702.32	766.64	820.37	872.95	877.27	895.08	918.18	964.16	995.45	873.86	868.34
1996	QQ	723.60	763.62	646.60	717.22	740.61	716.59	637.42	644.22	753.89	885.82	821.25	768.64	735.99
1997	QQ	769.19	769.19	807.63	798.34	893.00	1,019.48	1,150.00	968.06	998.53	830.91	808.18	808.80	885.11
1998	QQ	806.80	801.99	815.57	833.78	825.06	836.49	783.73	781.53	752.42	788.87	769.31	794.52	799.17
1999	QQ	784.37	788.17	794.67	789.98	781.57	830.12							794.81
Precios Constantes (Junio 1999)														
1987	QQ	1320.62	945.61	987.44	1091.03	1352.74	1460.87	1360.55	1380.01	1614.58	2058.51	1885.40	1325.56	1398.58
1988	QQ	1526.51	1560.02	1411.24	1329.49	1327.22	1351.57	1257.69	1114.13	1253.87	1331.95	1003.64	1120.65	1299.00
1989	QQ	1035.95	1006.57	974.52	964.21	919.84	1056.62	1286.33	1592.36	1550.96	1598.24	1696.97	1634.28	1276.40
1990	QQ	1594.14	1776.16	1463.75	1381.17	1319.59	1352.81	1263.45	1550.22	2098.21	1987.29	2528.81	1410.98	1643.86
1991	QQ	1551.07	1133.10	1115.38	1222.70	1540.14	1390.43	946.40	782.31	946.57	1210.97	1070.20	1033.05	1161.86
1992	QQ	1030.68	988.13	1142.97	1309.91	1380.85	1422.02	1329.21	1401.44	1688.80	1940.79	1644.20	1571.59	1404.22
1993	QQ	1576.11	1583.14	1429.06	1008.38	1241.84	1289.49	1470.19	1492.14	1757.97	1860.37	1618.51	1576.87	1492.01
1994	QQ	1717.49	1396.98	1303.33	1156.31	1260.79	1157.55	1083.78	1225.61	1519.35	1658.68	1678.56	1489.33	1387.31
1995	QQ	1410.64	862.21	910.99	995.81	1061.08	1122.00	1120.15	1130.17	1141.66	1190.21	1217.65	1066.60	1102.43
1996	QQ	932.77	931.59	787.72	872.68	899.10	866.96	769.20	776.16	903.35	1059.03	975.44	902.53	889.71
1997	QQ	878.52	879.61	922.28	903.86	1009.15	1147.10	1269.86	1062.41	1088.98	903.27	877.16	876.37	984.88
1998	QQ	873.39	868.71	884.87	905.69	892.29	899.92	837.85	833.60	797.34	817.97	783.44	798.46	849.46
1999	QQ	792.45	798.45	800.85	794.07	783.59	830.12							799.92

Fuente: SEA, y estimados del autor.

Anexo A. 9

República Dominicana

Habichuelas Negras: Precios Promedios Mensuales Mayorista, 1987 a 1999 (RD\$)

Año	Unid.	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Prom.
Precios Nominales														
1987	QQ	116.22	90.46	101.85	123.59	132.81	130.00	122.50	133.07	150.21	178.69	200.86	141.17	135.12
1988	QQ	121.79	137.78	148.32	147.25	155.20	165.20	173.18	181.32	183.28	199.87	207.57	208.64	169.12
1989	QQ	199.48	197.17	195.06	191.09	188.53	192.57	208.26	238.38	235.53	308.99	449.37	406.36	250.90
1990	QQ	403.40	467.46	392.83	387.78	374.46	379.05	374.65	486.94	688.77	775.24	1,040.48	531.20	525.19
1991	QQ	538.74	543.43	535.27	667.04	725.00	736.04	443.47	335.19	468.37	529.79	407.07	303.41	519.40
1992	QQ	304.75	288.38	310.32	347.24	373.43	420.11	425.27	445.25	522.27	622.70	589.79	438.70	424.02
1993	QQ	393.92	390.46	369.70	357.78	386.92	362.50	451.46	406.49	581.20	468.43	575.24	550.19	441.19
1994	QQ	481.52	505.94	579.75	652.79	750.00	652.15	728.70	609.41	577.85	638.26	654.53	595.19	618.84
1995	QQ	572.47	441.73	492.27	567.44	539.65	569.24	552.13	464.60	442.93	660.97	605.84	411.18	526.70
1996	QQ	434.34	422.53	498.95	435.95	611.93	683.97	593.83	567.03	601.41	640.41	620.14	536.22	564.76
1997	QQ	557.85	601.82	638.25	676.23	784.00	878.97	801.24	775.28	840.36	754.71	693.65	653.06	721.29
1998	QQ	675.20	682.86	668.76	728.51	823.44	859.59	759.48	686.03	666.22	708.96	707.77	708.64	722.95
1999	QQ	698.43	704.24	716.01	729.11	710.71	690.33							708.14
Precios Constantes (Junio 1999)														
1987	QQ	962.81	745.96	831.57	991.62	1050.81	994.15	919.34	996.95	1109.96	1297.16	1410.44	946.68	1021.45
1988	QQ	786.33	866.06	907.27	893.51	920.60	923.06	898.91	895.89	877.64	920.59	916.65	898.04	892.05
1989	QQ	846.93	832.49	813.50	781.09	746.78	744.23	789.15	881.84	840.19	1045.63	1490.18	1299.52	925.96
1990	QQ	1268.64	1460.28	1207.82	1160.79	1096.18	1083.21	1019.47	1187.89	1531.53	1569.50	1960.84	944.17	1290.86
1991	QQ	956.46	930.21	907.24	1147.14	1250.53	1266.59	760.58	566.34	781.07	880.88	676.53	499.80	885.28
1992	QQ	501.89	482.18	521.96	581.10	622.16	681.24	693.31	719.11	837.62	993.42	936.36	687.16	688.13
1993	QQ	611.74	606.92	578.29	561.76	605.50	563.49	698.37	629.01	894.16	717.43	878.83	838.42	681.99
1994	QQ	728.68	757.35	858.93	956.09	1087.26	936.99	1045.07	864.04	808.50	882.41	897.36	793.42	884.67
1995	QQ	751.56	577.66	638.53	737.06	697.99	731.64	705.00	586.63	550.74	815.94	741.08	501.87	669.64
1996	QQ	516.12	515.47	607.85	530.44	742.88	827.50	716.60	683.16	720.64	765.63	736.57	629.63	666.04
1997	QQ	637.14	688.22	728.86	765.61	885.97	989.00	884.75	850.84	916.48	820.43	752.86	707.62	802.31
1998	QQ	730.93	739.68	725.59	791.34	890.53	924.78	811.93	731.73	705.99	735.11	720.77	712.15	768.38
1999	QQ	705.63	713.41	721.58	732.88	712.55	690.33							712.73

Fuente: SEA, y estimados del autor.

Anexo A.10

República Dominicana

Habichuela Blanca: Precios Promedios Mensuales Mayorista, 1987 a 1999 (RD\$)

Año	Unid.	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Prom.
Precios Nominales														
1987	QQ	144.63	109.95	110.34	119.42	128.06	149.35	151.32	144.57	149.62	207.16	241.67	151.25	150.61
1988	QQ	151.99	163.60	229.09	212.44	250.57	243.63	248.46	222.08	224.79	236.07	216.66	215.74	217.93
1989	QQ	208.49	205.02	202.17	197.08	194.53	202.23	224.55	251.04	273.07	350.87	448.67	413.02	264.23
1990	QQ	414.25	473.95	398.06	399.85	391.57	438.60	443.04	528.30	732.04	840.89	1,204.45	694.01	579.92
1991	QQ	633.56	587.70	581.86	688.63	737.50	734.15	455.02	342.17	371.06	378.75	483.77	341.34	527.96
1992	QQ	328.23	327.99	396.95	509.52	533.44	726.58	698.94	706.82	811.13	773.47	759.47	619.66	599.35
1993	QQ	723.01	720.03	618.06	431.94	436.31	468.75	569.81	663.78	757.81	795.46	699.58	695.83	631.70
1994	QQ	763.34	765.34	762.61	768.99	750.00	806.08	704.55	743.96	760.40	814.22	803.36	809.46	771.03
1995	QQ	781.88	510.45	511.77	422.11	523.79	685.07	668.18	635.65	649.65	713.03	730.44	603.41	619.62
1996	QQ	466.15	461.40	452.17	492.20	685.19	622.24	577.67	536.57	560.69	627.64	672.69	523.86	564.76
1997	QQ	546.03	600.09	617.23	672.37	797.00	996.84	1,061.23	799.44	871.87	745.73	703.27	681.51	757.72
1998	QQ	694.57	699.87	703.00	741.22	797.91	771.47	740.39	681.84	653.39	722.68	707.12	724.80	719.85
1999	QQ	658.95	719.04	747.88	751.42	735.07	720.60							722.16
Precios Constantes (Junio 1999)														
1987	QQ	1198.17	906.68	900.89	958.16	1013.23	1142.13	1135.63	1083.11	1105.60	1503.83	1697.00	1014.27	1138.23
1988	QQ	981.32	1028.37	1401.33	1289.08	1486.31	1361.30	1289.66	1097.28	1076.41	1087.33	956.79	928.60	1165.31
1989	QQ	885.18	865.63	843.15	805.57	770.55	781.56	850.87	928.67	974.11	1187.35	1487.86	1320.82	975.11
1990	QQ	1302.76	1480.55	1223.90	1196.92	1146.26	1253.39	1205.57	1288.78	1627.75	1702.41	2269.85	1233.56	1410.98
1991	QQ	1124.80	1005.99	986.21	1184.27	1272.09	1263.33	780.38	578.14	618.79	629.75	804.01	562.28	900.84
1992	QQ	540.56	548.41	667.67	852.67	888.75	1178.21	1139.46	1141.56	1300.90	1233.95	1205.75	970.61	972.37
1993	QQ	1122.79	1119.19	966.78	678.20	682.79	728.66	881.45	1027.13	1165.87	1218.30	1068.79	1060.36	976.69
1994	QQ	1155.15	1145.65	1129.85	1126.28	1087.26	1158.16	1010.44	1054.81	1063.91	1125.67	1101.40	1079.05	1103.14
1995	QQ	1026.49	667.53	663.83	548.29	677.48	880.52	853.18	802.60	807.77	880.20	893.49	736.50	786.49
1996	QQ	563.60	562.89	550.86	598.89	831.82	752.81	697.10	646.46	671.85	750.37	798.99	615.11	670.06
1997	QQ	623.64	686.24	704.85	761.24	900.66	1121.62	1171.83	877.36	950.85	810.66	763.30	738.45	842.56
1998	QQ	751.89	758.09	762.73	805.15	862.92	829.97	791.53	727.26	692.40	749.34	720.10	728.39	764.98
1999	QQ	665.74	728.41	753.70	755.31	736.97	720.60							726.79

Fuente: SEA, y estimados del autor.

Anexo A 11

República Dominicana

Habichuela Pinta: Precios Promedios Mensuales Mayorista, 1998 a 1999 (RD\$)

Año	Unid.	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Prom.
Precios Nominales														
1998	QQ	-	-	-	-	-	-	793.90	759.81	716.33	712.07	697.72	714.74	732.43
1999	QQ	676.66	682.46	687.71	706.00	679.26	691.87							687.32
Precios Constantes (Junio 1999)														
1998	QQ							848.73	810.43	759.09	738.34	710.54	718.28	764.24
1999	QQ	683.62	691.36	693.06	709.65	681.01	691.87							691.76

Fuente: SEA, y estimados del autor.

Anexo A 12
República Dominicana
Guandul en Grano: Precios Promedios Mensuales Mayorista, 1987 a 1999 (RD\$)

Año	Unid.	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Prom.
Precios Nominales														
1987	QQ				134.95	140.44	132.87	130.74	123.36	126.44	0.00	183.72	187.88	128.93
1988	QQ			164.22	204.60	204.60	195.23	196.05	204.79	214.20	208.43	210.60	207.19	200.99
1989	QQ	201.97	197.41	193.28	192.24	189.35	189.31	193.76	214.81	225.54	308.72	453.79	451.04	250.94
1990	QQ	435.99	481.35	412.43	413.47	413.65	368.90	337.19	448.26	684.47	676.62	818.18	619.71	509.19
1991	QQ	616.41	588.00	474.50	418.18	526.59	651.10	583.24	559.61	577.84	625.00	561.14	508.82	555.87
1992	QQ	452.60	472.46	482.71	502.21	489.11	467.00	502.39	519.13	573.35	551.85	618.00	522.85	512.81
1993	QQ	506.30	501.03	510.94	509.00	511.03	500.26	530.73	519.43	555.94	604.48	658.74	650.19	546.51
1994	QQ	610.97	548.93	588.80	733.76	613.64	688.55	396.59	628.09	612.74	677.74	696.16	674.26	622.52
1995	QQ	683.51	513.59	412.68	402.85	410.41	390.00	399.43	411.19	467.40	512.02	627.27	398.68	469.08
1996	QQ	471.50	434.84	387.50	435.63	545.40	578.33	563.20	555.99	588.50	744.60	856.31	647.07	576.12
1997	QQ	620.37	613.45	618.14	660.40	659.00	666.64	912.76	960.36	1,077.87	1,226.89	1,091.20	1,227.71	861.40
1998	QQ													
1999	QQ													
Precios Constantes (Junio 1999)														
1987	QQ				1082.77	1111.18	1016.10	981.18	924.20	934.31		1290.08	1259.91	1074.97
1988	QQ			1004.53	1241.51	1213.63	1090.86	1017.62	1011.85	1025.70	960.02	930.03	891.80	1038.75
1989	QQ	857.50	833.50	806.08	785.79	750.03	731.63	734.20	794.64	804.56	1044.71	1504.84	1442.40	924.16
1990	QQ	1371.13	1503.67	1268.08	1237.69	1210.90	1054.21	917.54	1093.53	1521.97	1369.84	1541.90	1101.50	1266.00
1991	QQ	1094.35	972.27	804.24	719.16	908.30	1120.42	1000.29	945.53	963.63	1039.19	932.59	838.16	944.84
1992	QQ	745.39	789.96	811.92	840.43	814.89	757.28	819.03	838.43	919.54	880.39	981.15	818.97	834.78
1993	QQ	786.26	778.79	799.22	799.20	799.72	777.64	821.00	803.77	855.30	925.80	1008.40	990.81	845.32
1994	QQ	924.57	821.70	872.34	1074.68	889.58	989.29	568.77	890.52	857.31	936.99	954.43	898.82	889.92
1995	QQ	897.34	671.63	535.29	523.27	530.83	501.27	510.02	519.19	581.16	632.07	767.29	486.59	596.33
1996	QQ	531.16	530.49	472.07	530.05	662.11	699.69	679.64	669.86	705.17	890.19	1017.08	759.79	678.94
1997	QQ	708.55	701.52	705.89	747.69	744.71	752.34	1007.89	1053.97	1175.50	1333.72	1184.34	1330.27	953.87
1998	QQ													
1999	QQ													

Fuente: SEA, y estimados del autor.

Anexo A13

Precios de Habichuelas Negras y Rojas en Centroamérica, México y República Dominicana, 1994 a 1999.

1994

Producto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
FRIJOL NEGRO												
AI Productor												
Costa Rica	26.84	27.76	27.76	27.50	27.40	27.24	27.03	26.82	26.61	26.37	26.04	25.80
Guatemala	31.11	33.08	31.56	29.86	29.02	28.63	29.83	29.55	29.30	28.45	27.37	27.57
México	24.52	24.37	24.26	24.19	24.12	24.10	23.94	23.86	23.77	23.70	23.62	23.54
R. Dominicana	49.96	37.75	41.02	40.76	47.33	45.69	52.01		47.33	39.27	38.37	38.37
AI Mayorista												
Costa Rica	26.22	29.16	32.02	31.90	31.79	31.60	31.36	31.12	30.88	30.60	30.21	29.93
Guatemala	32.83	34.84	33.23	31.45	30.56	30.15	31.42	31.11	30.86	29.96	28.82	29.04
México	37.32	36.76	32.69	34.81	36.31	34.15	34.39	35.40	34.63	34.12	34.36	32.47
R. Dominicana		37.98	43.48	52.02	53.15	51.40	55.58		51.09	45.57	50.79	49.76
AI Consumidor												
Costa Rica	0.30	0.29	0.32	0.36	0.36	0.35	0.34	0.35	0.35	0.35	0.34	0.34
Guatemala	0.40	0.42	0.40	0.38	0.37	0.37	0.38	0.38	0.38	0.36	0.35	0.35
México	0.49	0.58	0.66	0.67	0.66	0.44	0.44	0.47	0.58	0.66	0.59	0.65
Panamá												
R. Dominicana	0.69	0.66	0.64	0.68	0.73	0.71	0.71			0.69	0.69	
FRIJOL ROJO												
AI Productor												
Costa Rica	26.84	27.76	27.76	27.50	27.40	27.23	27.03	26.68	26.61	26.37	26.04	25.80
El Salvador	38.51	37.08	38.87	38.87	37.51	38.19	38.74	38.62	38.59	37.17	28.83	26.05
Guatemala	43.39	45.50	43.41	41.07	39.91	39.37	41.03	40.64	40.30	39.13	37.64	37.93
Honduras	25.65	26.09	25.94	25.68	34.76	34.28	32.15	30.92	26.37	23.63	22.48	20.01
Nicaragua	29.49	28.16	22.74	30.31	30.66	30.86			27.97	28.22	21.68	14.57
Panamá	27.11	27.22	24.99	26.60	23.11	30.10	30.05	30.00	30.09	30.09	30.09	30.09
R. Dominicana	71.00	64.59	61.93	62.15	61.63	64.86	59.32		72.73	74.81	92.08	83.11
AI Mayorista												
Costa Rica	26.22	29.16	32.02	31.90	31.79	31.60	31.36	31.13	30.88	30.60	30.21	29.93
El Salvador	42.19	41.83	41.55	46.33	44.36	42.17	42.68	42.12	41.27	40.13	29.99	26.33
Guatemala	45.51	47.70	47.20	42.23	41.84	41.28	43.02	42.61	42.25	41.02	39.46	39.76
Honduras	28.37	30.87	27.87	28.24	37.71	35.49	33.72	31.75	27.12	26.21	26.00	21.13
Nicaragua	36.45	32.52	26.96	35.22	36.65	35.74	34.88	36.89	33.42	31.71	22.86	
Panamá	33.93	34.83	34.95	33.84	32.82	33.36	32.83	32.30	33.67	33.58	31.99	31.99
R. Dominicana	83.96	78.86	70.98	63.63	62.68	67.26	63.86		81.96	84.79	95.05	91.70
AI Consumidor												
Costa Rica	0.30	0.31	0.34	0.36	0.35	0.35	0.34	0.35	0.35	0.35	0.34	0.34
El Salvador	0.45	0.45	0.42	0.51	0.49	0.46	0.46	0.48	0.45	0.45	0.36	0.34
Guatemala	0.53		0.54	0.51	0.50	0.49	0.51	0.50	0.50	0.49	0.47	0.47
Honduras	0.33	0.32	0.31	0.31	0.40	0.39	0.36	0.35	0.30	0.28	0.28	0.25
Nicaragua	0.39	0.37	0.32	0.42	0.42	0.42	0.42	0.42	0.40	0.39	0.32	0.23
Panamá	0.56	0.55	0.53	0.51	0.50	0.49	0.48	0.48	0.48	0.48	0.49	0.54
R. Dominicana	1.22	1.13	1.20	1.01	0.99	1.08	1.06		1.08	1.12	1.33	1.28

Fuente: CORECA.

Producto	1995											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
FRIJOL NEGRO												
AI Productor												
Costa Rica	25.46	25.13	24.78	24.43	24.06	23.76	23.48	23.12	22.82	22.52	22.12	21.92
Guatemala	26.60	26.40	26.29	25.00	25.55	25.04	24.10	24.42	23.97	24.36	30.38	30.88
México	14.21	14.02	12.06	13.69	14.08	12.78	12.99	12.76	12.54	12.03	10.67	11.21
R. Dominicana												
AI Mayorista												
Costa Rica	29.54	29.68	28.75	28.28	27.92	27.57	27.24	26.83	26.48	26.13	25.66	25.43
Guatemala	28.01	27.80	27.68	26.33	26.91	26.37	25.38	25.74	25.24	25.65	32.00	32.51
México	19.85	19.65	17.10	17.89	19.31	18.22	19.64	19.53	19.12	18.94	20.91	
R. Dominicana	40.55	41.32	41.86	44.21	42.11	43.53	45.13	40.68	34.83	43.39	60.14	42.29
AI Consumidor												
Costa Rica	0.33	0.33	0.33	0.32	0.32	0.31	0.31	0.30	0.30	0.30	0.29	0.29
Guatemala	0.34	0.34	0.34	0.32	0.33	0.33	0.31	0.31	0.31	0.31	0.39	0.40
México	0.39	0.47	0.40	0.43	0.44	0.43	0.45	0.44	0.43	0.43	0.35	0.35
Panamá												
R. Dominicana		0.67	0.63	0.70	0.68	0.72	0.77	0.72	0.72	0.72	0.71	0.69
FRIJOL ROJO												
AI Productor												
Costa Rica	25.46	25.13	24.78	24.39	24.06	23.76	23.48	23.12	22.82	22.52	22.12	21.92
El Salvador	22.84	23.87	24.09	21.57	21.47	20.84	20.42	20.42	23.28	26.92	27.20	25.24
Guatemala	36.59	36.31	36.16	34.39	35.14	34.43	33.14	33.62	32.96	33.50	41.79	42.46
Honduras		18.35	19.30	18.66	17.93	16.91		16.86	14.72	17.30	19.48	19.26
Nicaragua	15.04	15.57	15.91	16.09	15.93	14.27	14.63	19.51	22.78	31.10	30.76	27.11
Panamá	30.09	30.09	30.09	29.86	26.91	23.01	26.03	25.99	26.21	26.42	28.72	28.73
R. Dominicana	67.67	66.10	58.47	54.91	58.42	62.86	60.45	65.06	67.76	69.49	71.76	68.01
AI Mayorista												
Costa Rica	29.54	29.68	28.75	28.34	27.92	27.57	27.24	26.83	26.48	26.13	25.66	25.43
El Salvador	24.38	25.77	23.54	22.72	22.44	21.31	22.44	21.88	24.96	28.61	28.89	26.92
Guatemala	38.36	38.07	37.91	36.06	36.85	36.10	34.75	35.25	34.56	35.13	43.82	44.86
Honduras	20.70	22.01	21.45	19.81	18.56	18.18	18.18	18.39	22.19	25.81	25.81	26.62
Nicaragua		20.10	20.30	20.77	20.13	17.78	18.41	22.57	27.15	35.53	34.33	29.36
Panamá	33.26	32.81	32.81	33.56	33.41	32.26	38.36	37.42	37.45	37.49	34.97	35.75
R. Dominicana	73.68	65.63	61.12	60.40	61.38	68.56	67.82	68.03	70.52	70.00	82.57	73.55
AI Consumidor												
Costa Rica	0.33	0.33	0.33	0.32	0.32	0.31	0.31	0.30	0.30	0.30	0.29	0.29
El Salvador	0.34	0.34	0.31	0.28	0.28	0.28	0.28	0.28	0.31	0.36	0.36	0.34
Guatemala	0.45	0.45	0.45	0.43	0.44	0.43	0.41	0.42	0.41	0.42	0.52	0.53
Honduras	0.23	0.24	0.24	0.23	0.22	0.19	0.20	0.20	0.18	0.30	0.27	0.27
Nicaragua	0.22	0.22	0.23	0.22	0.23	0.22	0.23	0.28	0.35	0.45	0.39	0.38
Panamá	0.55	0.55	0.55	0.59	0.59	0.61	0.63	0.61	0.56	0.56	0.56	0.56
R. Dominicana	1.16	0.94	0.88	0.81	0.94	1.05	1.13	1.01	1.01	1.00	0.99	0.98

Precios de Habichuelas Negras y Rojas en Centroamérica, México y República Dominicana, 1994 a 1999.

Producto	1996											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
FRIJOL NEGRO												
AI Productor												
Costa Rica		20.79	22.06	20.38			31.55	29.59				
Guatemala	31.80	32.62	32.59	33.24	33.28	33.21	40.71	45.24	46.50	48.09	48.94	49.48
México	14.00	18.67	18.60	20.04	20.23		18.51	18.75	18.67			25.94
R. Dominicana	32.37	28.50	33.41	36.01	40.01	44.82	42.14	38.31	42.41	44.33	44.46	38.31
AI Mayorista												
Costa Rica	27.24	29.11	26.20	24.43	25.45	24.61	30.68	33.41	33.80	33.40	32.18	31.45
Guatemala	33.49	34.35	34.32	35.00	35.05	34.97	42.87	47.65	48.97	50.64	51.53	52.11
México	18.21	19.39	20.21	24.61	30.60		32.54	33.27	33.42	32.67	30.44	28.82
R. Dominicana	40.33	33.30	37.75	40.05	47.10	54.42	47.82	44.13	44.12	48.29	48.26	43.90
AI Consumidor												
Costa Rica	0.29	0.30	0.31	0.31	0.32	0.34	0.33	0.38	0.43	0.42	0.42	
Guatemala	0.41	0.42	0.41	0.43	0.42	0.43	0.52	0.58	0.60	0.62	0.63	0.60
México	0.37	0.36	0.36	0.30	0.34		0.42	0.44	0.44	0.41	0.40	0.41
Panamá												
R. Dominicana	0.66	0.64	0.67	0.69	0.71	0.75	0.77	0.74	0.76	0.76	0.76	0.77
FRIJOL ROJO												
AI Productor												
Costa Rica	21.81	21.78	23.52	24.02			34.30	40.81				
El Salvador	31.13	35.62	29.73	38.70	51.88	58.89	81.33	75.72	84.14			
Guatemala	43.73	44.87	40.84	45.71	45.78	45.68	55.99	62.23	63.95	66.14	67.30	68.06
Honduras	18.65	22.83	22.39	31.09	30.75			51.81		60.95		
Nicaragua	26.77	27.73	24.49	27.41	39.36	43.16	50.64	44.97	49.41	64.83	60.32	40.86
Panamá	28.73	28.73	28.73	28.73	28.73	25.17	21.60	21.60	21.60	21.60	21.60	21.60
R. Dominicana	55.58	48.47	47.54	53.13	52.10	52.10	52.10	45.97	49.50	58.40	61.29	57.46
AI Mayorista												
Costa Rica	25.14			29.03	40.92			46.62	42.83	43.01	44.41	43.58
El Salvador	32.25	37.02	31.13	40.10	53.57	61.70	85.54	78.53	86.94	88.34	50.48	50.48
Guatemala	45.85	47.04	46.99	47.93	48.00	47.89	58.71	65.24	67.06	69.34	70.57	71.36
Honduras	26.22	25.34	29.70	37.47	49.17	60.44	63.95	51.44	58.74	76.42	66.35	44.33
Nicaragua	28.89	29.86	26.44	31.26	46.92	51.09	60.22	49.53	56.25	74.22	67.16	48.20
Panamá	39.41	39.43	39.43	39.16	39.39	36.51	35.20	36.00	35.00	35.00	35.67	35.67
R. Dominicana	65.73	56.71	54.41	54.49	56.64	57.34	54.62	50.53	53.35	66.55		60.24
AI Consumidor												
Costa Rica	0.29	0.30	0.34	0.34	0.41	0.47		0.48	0.56	0.57	0.54	0.52
El Salvador	0.39	0.43	0.39	0.45	0.62	0.70	0.95	0.87	0.93	0.97	0.67	0.56
Guatemala	0.54	0.56	0.56	0.57	0.57	0.57	0.69	0.77	0.79	0.82	0.84	0.84
Honduras	0.32	0.26	0.36	0.39	0.50	0.65	0.69	0.62	0.63	0.79	0.78	0.54
Nicaragua	0.36	0.37	0.34	0.38	0.57	0.59	0.67	0.57	0.64	0.80	0.72	0.54
Panamá	0.59	0.59	0.58	0.54	0.49	0.47	0.53	0.60	0.58	0.58	0.52	0.52
R. Dominicana	1.01	0.91	0.86	0.85	0.92	0.90	0.96	0.92	0.91	0.91	0.98	0.97

Fuente: CORECA.

1997

Producto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
FRIJOL NEGRO												
AI Productor												
Costa Rica	28.47	28.63	27.56	29.84	27.92	33.77	27.62	28.85		27.64	30.88	34.42
Guatemala	30.76	29.91	31.72	26.34	27.12	28.27	29.83	29.22	29.12	27.49	26.91	26.95
México												
R. Dominicana	36.32	36.40	39.90	40.27	36.90	41.61	40.70	55.54	51.02	45.19	46.66	
AI Mayorista												
Costa Rica	31.80	32.17	32.29	35.24	34.28	33.98	33.15	32.56	32.11	32.23	32.19	30.39
Guatemala	35.01	34.84	37.07	36.22	36.32	37.08	36.77	36.20	34.63	35.96		31.71
México	27.31	29.14	28.57	28.74	31.59	28.49	30.32	29.37	30.87	32.30	32.47	33.53
R. Dominicana	42.05	41.37	46.63	49.76	56.32	75.31	56.10	61.06	58.89	52.62	50.67	
AI Consumidor												
Costa Rica	0.42	0.43	0.42	0.44	0.47	0.46	0.46		0.44	0.41	0.44	0.41
Guatemala	0.50		0.50	0.49	0.49	0.50	0.48	0.46	0.43	0.40	0.32	0.36
México	0.42	0.45	0.47	0.47	0.48	0.47	0.47	0.49	0.37	0.43	0.38	0.39
Panamá												
R. Dominicana	0.71	0.69	0.69	0.71	0.71	0.89	0.75	0.84	0.81	0.71	0.73	
FRIJOL ROJO												
AI Productor												
Costa Rica	40.67	41.80	41.18	43.25	42.95	44.52	40.89	44.62		43.17		57.78
El Salvador	54.69	55.08	56.65	52.16	53.29		55.08	55.64				33.05
Guatemala	46.60	46.37	41.77	45.27	45.36	44.90	44.52	43.83	43.68	43.54	41.15	41.22
Honduras												
Nicaragua	36.93	36.32	38.42	38.68	42.63	57.57	52.78	43.42	40.73	36.55	31.75	22.84
Panamá	26.38	29.76	28.36	28.29	28.21	28.21	28.21	28.21	28.24	28.26	28.26	28.26
R. Dominicana	53.35	48.92	51.28	54.09	50.11	60.81	57.86	62.70	59.73	56.40	55.63	
AI Mayorista												
Costa Rica	44.03	46.49	47.99	48.65	48.10	48.00	47.65	46.96	46.41	45.16	44.01	38.49
El Salvador	56.93	58.33	58.61	54.13	56.65	71.80	66.19	57.49	55.06	49.17	38.69	35.06
Guatemala	48.86	48.62	49.43	49.39	49.30	49.89	49.47	48.70	52.57	52.41		38.05
Honduras	48.90	45.09	46.87	44.87	45.22	57.54	56.51	46.82	38.13	33.96	28.73	28.88
Nicaragua	42.76	42.13	44.11	44.55	46.55	65.20	56.78	51.91	50.88	46.50	40.06	33.86
Panamá	37.33	38.99	29.99	29.99	29.98	32.66	32.98	32.98	34.47	35.97	35.97	35.97
R. Dominicana	56.71	54.06	56.83	58.42	66.74	73.38	68.13	69.64	69.20	62.55	61.37	
AI Consumidor												
Costa Rica	0.57	0.51	0.56	0.59	0.64	0.64	0.64	0.55	0.61	0.58	0.57	0.58
El Salvador	0.65	0.65	0.67	0.65	0.65	0.79	0.73	0.70	0.65	0.62	0.56	0.50
Guatemala	0.85	0.49	0.55	0.58	0.58	0.50	0.58	0.55	0.57	0.57	0.47	0.44
Honduras	0.53	0.56	0.51	0.50	0.50	0.61	0.62	0.54	0.43	0.40	0.35	0.32
Nicaragua	0.51	0.52	0.55	0.53	0.53	0.68	0.63	0.58	0.55	0.55	0.45	0.45
Panamá	0.56	0.61	0.54	0.52	0.50	0.43	0.53	0.53	0.59	0.66	0.66	0.66
R. Dominicana	0.90	0.89	0.90	0.85	0.87	1.00	1.02	0.98	0.91	0.84	0.84	0.84

Fuente: CORECA.

Anexo A 13

Precios de Habichuelas Negras y Rojas en Centroamérica, México y República Dominicana, 1994 a 1999.

1998

Producto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
FRIJOL NEGRO												
AI Productor												
Costa Rica	36.51	37.98	37.10	37.30	35.04	36.02	37.79	35.82	36.12	34.87	38.74	39.71
Guatemala	26.74	26.93	26.67	26.81	27.06	26.76	28.13	28.15	27.43	27.81	27.16	27.10
México												
R. Dominicana	44.25	37.16	39.53	42.37	44.70	48.72	47.03	41.24	38.03	40.68	37.84	35.38
AI Mayorista												
Costa Rica	38.50	40.27	40.98	40.34	41.85	44.32	44.28	43.48	42.23	40.07	40.07	40.09
Guatemala	31.45	30.10	29.81	34.49	39.62	29.90	49.23	51.34	42.83	42.46	58.21	52.19
México	36.89	38.56	38.28	40.03	45.54	44.18	56.14	54.22	52.68	51.61	47.92	
R. Dominicana	48.03	48.08	47.67	51.74	57.48	60.80	50.06	44.42	42.73	45.29	45.31	45.72
AI Consumidor												
Costa Rica	0.41	0.42	0.52	0.45	0.52	0.56	0.56	0.55	0.56	0.55	0.53	0.54
Guatemala	0.37	0.39	0.40	0.43	0.45	0.52	0.51	0.72	0.53	0.51	0.68	0.75
México	0.50	0.56	0.54	0.55	0.57	0.56	0.58	0.76	0.71	0.69	0.70	
Panamá												
R. Dominicana	0.68	0.67	0.66	0.68	0.70	0.74	0.69	0.66	0.65	0.64	0.64	0.65
FRIJOL ROJO												
AI Productor												
Costa Rica	39.55	39.88	39.00			39.78	39.96	40.29	36.13	34.78	39.07	38.56
El Salvador	30.26	28.66	33.21	33.82	33.82	41.55	39.71	40.43	41.04	34.25	27.34	40.14
Guatemala							40.63	39.10	38.10	30.06	30.18	30.11
Honduras												
Nicaragua	26.91	33.48	38.73	44.58	46.28	50.08	41.68	30.66	27.26	24.55	46.32	44.26
Panamá	29.12	29.98	29.98	29.98	29.98	29.98	29.98	29.30	28.62	29.39	30.16	
R. Dominicana	51.60	53.18	51.63	50.29	56.47	55.93	49.52	43.11	43.77	47.05	46.54	41.49
AI Mayorista												
Costa Rica		43.82	42.61	39.56	41.85	45.28	45.26	43.48	42.23	40.07	40.07	40.09
El Salvador	35.48	35.34	41.77	48.59	47.38	47.26	45.20	41.79	35.26	35.86	48.14	44.31
Guatemala			37.65	37.62	37.65	37.74	51.08	43.01	42.06	34.20	44.01	41.40
Honduras	26.99	27.65	35.35	41.45	38.74	41.04	40.32	35.52	25.30	23.83	36.46	37.93
Nicaragua	32.36	41.84	47.94	50.30	51.82	56.86	51.99	41.52	34.82	33.39	59.15	55.32
Panamá	39.46	42.96	42.52	42.09	42.09	42.09	42.09	37.53	32.98	33.00	33.02	
R. Dominicana	57.04	56.13	56.27	58.61	61.14	59.22	51.66	50.15	48.56	50.22	49.25	50.08
AI Consumidor												
Costa Rica	0.53	0.57	0.57	0.44	0.53	0.55	0.56	0.53	0.54	0.52	0.55	0.55
El Salvador	0.46	0.43	0.49	0.56	0.56	0.56	0.56	0.53	0.48	0.46	0.56	0.53
Guatemala	0.48	0.48	0.48	0.48	0.48	0.48	0.59	0.55	0.50	0.45	0.55	0.53
Honduras	0.31	0.32	0.39	0.46	0.47	0.46	0.46	0.44	0.33	0.29	0.40	0.41
Nicaragua	0.38	0.46	0.51	0.57	0.57	0.71	0.60	0.52	0.43	0.40	0.67	0.62
Panamá	0.66	0.66	0.55	0.44	0.44	0.44	0.44	0.44	0.20	0.34	0.47	
R. Dominicana	0.83	0.82		0.82	0.82	0.83	0.77	0.75	0.75	0.73	0.73	0.75

Fuente: CORECA.

Anexo A.13

Precios de Habichuelas Negras y Rojas en Centroamérica, México y República Dominicana, 1994 a 1999.

Producto	1999											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
FRIJOL NEGRO												
AI Productor												
Costa Rica	38.85	38.82	39.84	35.16	33.7	29.96						
Guatemala	26.84	26.57	30.82	26.37	26.46	26.21						
México	27.92	28.08	30.82	33.39								
R. Dominicana	35.74	38.40	38.03	38.52	38.44	37.3						
AI Mayorista												
Costa Rica	39.36	40.45	42.29	45.24	45.61	44.68						
Guatemala	43.32	41.49	36.77	42.93	34.77	34.38						
México	42.43	42.67	43.00	42.93								
R. Dominicana	44.36	44.49	44.25	45.14	44.93	43.11						
AI Consumidor												
Costa Rica	0.52	0.55	0.54	0.51	0.53	0.49						
Guatemala	0.54	0.49	0.63	0.45	0.45	0.45						
México		0.52	0.63	0.74								
Panamá												
R. Dominicana	0.64	0.62	0.62	0.62	0.63	0.62						
FRIJOL ROJO												
AI Productor												
Costa Rica	39.82	42.75	40.23	38.64	36.3	40.23						
El Salvador	34.04	42.75	42.66	41.83	41.24	41.9						
Guatemala	28.25	27.97	27.97	27.76	27.82	27.59						
Honduras												
Nicaragua	37.99	34.99	29.49	32.81	33.91	36.38						
Panamá	27.99	27.99	49.99									
R. Dominicana	46.27	48.08	47.07	44.51	44.4	44.41						
AI Mayorista												
Costa Rica	39.73	37.58	47.28	48.83	49.23	48.7						
El Salvador	48.79	46.97	44.85	44.76	45.51	49.49						
Guatemala	45.91	46.86		42.33	45.62							
Honduras	37.83	35.56	35.38	36.41	40.24	42.86						
Nicaragua	49.04	42.99	37.23	38.51	40.91	42.7						
Panamá	49.31	48.31	50.26	37.33	27.37							
R. Dominicana	49.58	49.97	49.58	48.91	49.68	51.04						
AI Consumidor												
Costa Rica	0.60	0.54	0.54	0.51	0.54	0.55						
El Salvador	0.55	0.56	0.56	0.52	0.51	0.57						
Guatemala	0.57	0.56		0.56	0.56	0.62						
Honduras	0.40	0.40	0.40	0.41	0.42	0.45						
Nicaragua	0.55	0.52	0.43	0.45	0.48	0.49						
Panamá	0.90	0.75	0.74	0.57	0.81	0.56						
R. Dominicana	0.74	0.73		0.72	0.73	0.72						

Anexo A 14
República Dominicana
Importación de Lácteos y su Equivalencia a Leche Líquida, 1994 - 1998

Clasificación	Importaciones TM					Equivalencias Kg leche/Kg Producto	Importaciones Millones de Litros de Leche Equivalente				
	1994	1995	1996	1997	1998		1994	1995	1996	1997	1998
	Leche en lata	12,205	15,633	16,869	22,202		22,200	8.00	97.64	125.06	134.95
Leche en funda	12,427	7,308	9,730	11,348	11,300	8.00	99.42	58.46	77.84	90.78	90.40
Sub-total	24,632	22,941	26,599	33,550	33,500		197.06	183.53	212.79	268.40	268.00
Leche infantil	1,987	1,460	1,822	1,651	1,651	9.50	18.88	13.87	17.31	15.68	15.68
Leche líquida	257	679	104	753	753	1.00	0.26	0.68	0.10	0.75	0.75
Leche evaporada		60	354	1,797	1,797	3.70		0.22	1.31	6.65	6.65
Leche condensada		39	276	514	237	2.30		0.09	0.63	1.18	0.55
(Butter oil) Mantequilla	2,057	1,663	1,807	2,289	2,300	21.00	43.20	34.92	37.95	48.07	48.30
Quesos	986	1,076	1,640	1,652	1,726	10.50	10.35	11.30	17.22	17.35	18.12
Yogur	20	56	77	73	237	1.00	0.02	0.06	0.08	0.07	0.24
Mantequilla y crema agria		60	99	367	367	21.00		1.26	2.08	7.71	7.71
Suero de leche		655	104	320	350	15.00		9.83	1.56	4.80	5.25
Helados		274	577	1,000	1,000	1.03		0.28	0.59	1.03	1.03
TOTALES	29,939	28,963	33,459	43,966	43,918		269.76	256.03	291.63	371.69	372.28

Fuente: Tejada 1998 y Herrera 1993.

Nota: Los datos de 1998 fueron estimados por el autor.

Anexo A15
República Dominicana
Leche en Polvo
Contingentes Arancelarios

Año	Cuota TM	Arancei (%)	
		Cuota	Fuera Cuota
1995	32,000	20	84
1996	32,000	20	81
1997	32,000	20	78
1998	32,000	20	75
1999	32,000	20	72
2000	32,000	20	68
2001	32,000	20	65
2002	32,000	20	62
2003	32,000	20	59
2004	32,000	20	56

Fuente: OMC, Comité Acceso a los
Mercados, (98-4275), 3 de
noviembre de 1998.

Nota: Las partidas arancelarias
incluidas son las 0402.10,
0402.21 y 0402.29.

Anexo A 16
República Dominicana
Exportaciones de Lácteos, 1990 - 1998

Año	Leche Líquida	Leche Polvo	Quesos	Mantequilla	Dulces	Helados	Yogourt	Total
Volumen en Kgs								
1990					10,573			
1991	223	668	1,649	3,864	4,753	718		
1992		20,207	10	460	997	14,974		
1993	113		23		8,500			
1994	128	508,091	870		1,389			
1995	3,153	14,158	1,186	1,059	32,577			
1996	62,982	1,345	694		41,507	14,128		
1997	6,931	12,591	13,400	182	49,115	12,733		
1998	43,509	11,555	3,140	737	16,093	54,417	14	
Factor	1.00	8.00	10.50	21.00	5.00	1.03	0.12	
Volumen Litros Leche Equivalente								
1990					52,865			52,865
1991	223	5,344	17,315	81,144	23,765	740		128,530
1992		161,656	105	9,660	4,985	15,423		191,829
1993	113		242		42,500			42,855
1994	128	4,064,728	9,135		6,945			4,080,936
1995	3,153	113,264	12,453	22,239	162,885			313,994
1996	62,982	10,760	7,287		207,535	14,552		303,116
1997	6,931	100,728	140,700	3,822	245,575	13,115		510,871
1998	43,509	92,440	32,970	15,477	80,465	56,050	2	320,912
Valor en US\$								
1990					3,667			3,667
1991	312	936	2,310	1,680	3,692	1,547		10,477
1992		5,994	60	200	787	13,720		20,761
1993	180		20		2,692			2,892
1994	193	935,128	3,236		1,003			939,560
1995	8,870	35,170	6,719	12,763	14,319			77,841
1996	129,356	1,892	4,234		9,785	12,705		157,972
1997	10,758	9,062	45,577	268	29,915	4,254		99,834
1998	89,825	5,949	13,835	1,322	66,438	78,050	613	256,032

Fuente: CEDOPEX, Boletines Estadísticos de Exportaciones.

**Leche: Precios al Productor y al Consumidor, Centroamérica y
República Dominicana, 1994 - 1999**

País	Unidad	1994												
		Enero	Feb	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	
Fluida, al productor														
Costa Rica	Litro	0.27	0.27	0.27	0.27	0.28	0.29	0.29	0.29	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25
El Salvador	Litro	0.38	0.39	0.39	0.39	0.39	0.39	0.38	0.38	0.36	0.35	0.36	0.36	0.38
Guatemala	Litro	0.31	0.37	0.39	0.39	0.39	0.39	0.38	0.38	0.40	0.40	0.40	0.40	0.41
Honduras	Litro	0.15	0.22	0.23	0.25	0.28	0.27	0.25	0.25	0.25	0.24	0.24	0.24	0.23
México	Litro	0.25	0.24	0.24	0.24	0.26	0.27	0.26	0.26	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30
Nicaragua	Litro	0.29	0.29	0.32	0.32	0.32	0.32	0.28	0.28	0.28	0.28	0.27	0.34	0.34
Panamá	Litro	0.24	0.25	0.25	0.25	0.25	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24
R. Dominicana	Litro	0.28	0.28	0.28	0.28	0.28	0.28	0.28	0.28	0.27	0.27	0.27	0.27	0.27
Fluida, al consumidor														
Costa Rica	Litro	0.42	0.42	0.42	0.42	0.43	0.45	0.45	0.45	0.44	0.44	0.44	0.43	0.42
El Salvador	Litro	0.62	0.63	0.63	0.63	0.61	0.69	0.69	0.69	0.69	0.69	0.69	0.69	0.69
Guatemala	Litro	0.44	0.53	0.56	0.55	0.55	0.56	0.58	0.58	0.58	0.57	0.57	0.58	0.58
Honduras	Litro	0.40	0.39	0.39	0.40	0.49	0.40	0.37	0.37	0.37	0.36	0.37	0.38	0.41
México	Litro	0.52	0.57	0.53	0.53	0.53	0.53	0.53	0.53	0.53	0.55	0.58	0.58	0.58
Nicaragua	Litro	0.47	0.47	0.46	0.46	0.45	0.45	0.45	0.44	0.44	0.44	0.49	0.53	0.53
Panamá	Litro	0.71	0.71	0.71	0.71	0.71	0.71	0.71	0.73	0.73	0.73	0.74	0.74	0.74
R. Dominicana	Litro	0.84	0.92	0.92	0.92	0.92	0.92	0.92	0.92	0.92	0.92	0.89	0.93	0.93
Margen, precio al consumidor menos precio al productor														
Costa Rica	Litro	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15	0.16	0.16	0.16	0.16	0.19	0.19	0.18	0.18
El Salvador	Litro	0.24	0.24	0.24	0.24	0.21	0.31	0.31	0.33	0.33	0.34	0.33	0.33	0.31
Guatemala	Litro	0.13	0.16	0.17	0.17	0.16	0.17	0.20	0.17	0.17	0.17	0.17	0.18	0.18
Honduras	Litro	0.25	0.18	0.16	0.16	0.21	0.13	0.12	0.12	0.12	0.12	0.13	0.14	0.18
México	Litro	0.27	0.33	0.29	0.29	0.27	0.26	0.27	0.22	0.22	0.25	0.28	0.28	0.28
Nicaragua	Litro	0.18	0.18	0.14	0.13	0.13	0.14	0.17	0.16	0.16	0.16	0.21	0.20	0.19
Panamá	Litro	0.47	0.47	0.46	0.47	0.46	0.47	0.47	0.49	0.49	0.49	0.50	0.50	0.50
R. Dominicana	Litro	0.56	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.65	0.62	0.65	0.62	0.66	0.66

Nota: Los precios al consumidor en la República Dominicana son de leche UHT, mientras que el precio en otros países es de leche pasteurizada.
Fuente: CORECA.

**Leche: Precios al Productor y al Consumidor, Centroamérica y
República Dominicana, 1994 - 1999**

País	Unidad	1995											
		Enero	Feb	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Fluida, al productor													
Costa Rica	Litro	0.30	0.32	0.31	0.29	0.32	0.31	0.30	0.30	0.30	0.29	0.29	0.28
El Salvador	Litro	0.40	0.41	0.42	0.42	0.42	0.42	0.43	0.43	0.43	0.43	0.43	0.43
Guatemala	Litro	0.42	0.43	0.43	0.44	0.45	0.46	0.45	0.45	0.43	0.42	0.43	0.45
Honduras	Litro	0.30	0.31	0.31	0.31	0.31	0.30	0.29	0.29	0.30	0.31	0.30	0.29
México	Litro	0.18	0.18	0.18	0.22	0.24	0.22	0.22	0.22	0.29	0.31	0.29	0.28
Nicaragua	Litro	0.33	0.33	0.33	0.32	0.32	0.32	0.31	0.31	0.31	0.31	0.31	0.31
Panamá	Litro	0.25	0.25	0.24	0.24	0.25	0.25	0.24	0.24	0.23	0.23	0.24	0.25
R. Dominicana	Litro	0.30	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.32
Fluida, al consumidor													
Costa Rica	Litro	0.43	0.43	0.43	0.43	0.43	0.43	0.42	0.42	0.41	0.42	0.42	0.41
El Salvador	Litro	0.69	0.69	0.69	0.69	0.69	0.69	0.69	0.69	0.72	0.75	0.75	0.79
Guatemala	Litro	0.60	0.62	0.62	0.63	0.65	0.65	0.64	0.64	0.62	0.60	0.62	0.64
Honduras	Litro	0.46	0.47	0.47	0.47	0.47	0.45	0.45	0.45	0.53	0.50	0.43	0.43
México	Litro	0.35	0.34	0.33	0.37	0.39	0.35	0.38	0.46	0.47	0.51	0.45	0.42
Nicaragua	Litro	0.52	0.52	0.51	0.51	0.51	0.50	0.50	0.49	0.49	0.48	0.51	0.54
Panamá	Litro	0.74	0.74	0.74	0.74	0.74	0.74	0.74	0.74	0.74	0.74	0.74	0.74
R. Dominicana	Litro	0.97	0.97	0.97	0.97	0.97	0.97	0.93	0.91	0.92	0.95	0.99	0.99
Margen, precio al consumidor menos precio al productor													
Costa Rica	Litro	0.13	0.10	0.12	0.15	0.11	0.12	0.12	0.12	0.11	0.13	0.13	0.13
El Salvador	Litro	0.29	0.28	0.27	0.27	0.27	0.27	0.26	0.26	0.29	0.32	0.32	0.36
Guatemala	Litro	0.18	0.19	0.19	0.19	0.20	0.20	0.19	0.19	0.19	0.18	0.19	0.19
Honduras	Litro	0.16	0.16	0.16	0.16	0.16	0.15	0.16	0.16	0.23	0.20	0.14	0.14
México	Litro	0.17	0.16	0.16	0.16	0.15	0.13	0.15	0.24	0.18	0.20	0.16	0.15
Nicaragua	Litro	0.19	0.19	0.19	0.19	0.19	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18	0.20	0.23
Panamá	Litro	0.49	0.49	0.50	0.50	0.49	0.50	0.50	0.51	0.51	0.51	0.50	0.49
R. Dominicana	Litro	0.67	0.64	0.64	0.64	0.64	0.64	0.60	0.58	0.60	0.62	0.66	0.66

Nota: Los precios al consumidor en la República Dominicana son de leche UHT, mientras que el precio en otros países es de leche pasteurizada.
Fuente: CORECA.

Leche: Precios al Productor y al Consumidor, Centroamérica y República Dominicana, 1994 - 1999

País	Unidad	1996												
		Enero	Feb	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	
Fluida, al productor														
Costa Rica	Litro	0.29	0.28	0.28	0.27	0.26	0.30	0.29	0.29	0.29	0.28	0.28	0.28	0.28
El Salvador	Litro	0.43	0.43	0.43	0.43	0.43	0.43	0.43	0.39	0.39	0.39	0.39	0.39	0.39
Guatemala	Litro	0.46	0.40	0.41	0.40	0.41	0.45	0.46	0.46	0.46	0.46	0.46	0.46	0.46
Honduras	Litro	0.28	0.28	0.27	0.27	0.27	0.26	0.26	0.26	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25
México	Litro	0.29	0.30	0.28	0.32	0.32								
Nicaragua	Litro	0.33	0.33	0.32	0.32	0.32	0.31	0.31	0.31	0.31	0.30	0.30	0.30	0.35
Panamá	Litro	0.24	0.24	0.24	0.24	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25	0.26	0.26	0.26
R. Dominicana	Litro	0.32	0.32	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33
Fluida, al consumidor														
Costa Rica	Litro	0.43	0.42	0.42	0.42	0.43	0.43	0.43	0.43	0.43	0.42	0.42	0.41	0.41
El Salvador	Litro	0.79	0.79	0.79	0.79	0.79	0.79	0.79	0.79	0.79	0.79	0.79	0.79	0.79
Guatemala	Litro	0.66	0.57	0.59	0.57	0.58	0.65	0.65	0.65	0.65	0.66	0.66	0.66	0.66
Honduras	Litro	0.42	0.41	0.45	0.46	0.46	0.46	0.45	0.44	0.44	0.45	0.45	0.45	0.66
México	Litro	0.44	0.45	0.42	0.48	0.49	0.49	0.49	0.48	0.49	0.46	0.46	0.46	0.46
Nicaragua	Litro	0.53	0.53	0.52	0.52	0.51	0.51	0.50	0.50	0.49	0.49	0.48	0.48	0.53
Panamá	Litro	0.74	0.74	0.74	0.74	0.72	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70
R. Dominicana	Litro	0.99	0.99	1.07	1.07	1.06	1.05	1.08	1.08	1.08	1.10	1.10	1.10	1.10
Margen, precio al consumidor menos precio al productor														
Costa Rica	Litro	0.14	0.14	0.14	0.15	0.16	0.14	0.14	0.14	0.14	0.13	0.13	0.13	0.13
El Salvador	Litro	0.36	0.36	0.36	0.36	0.36	0.36	0.36	0.40	0.40	0.40	0.40	0.40	0.40
Guatemala	Litro	0.20	0.17	0.18	0.17	0.17	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20
Honduras	Litro	0.13	0.13	0.18	0.19	0.20	0.20	0.19	0.18	0.18	0.20	0.19	0.19	0.41
México	Litro	0.15	0.15	0.14	0.16	0.17	0.49	0.49	0.48	0.49	0.46	0.46	0.46	0.46
Nicaragua	Litro	0.20	0.20	0.20	0.19	0.19	0.19	0.19	0.19	0.19	0.18	0.18	0.18	0.19
Panamá	Litro	0.50	0.50	0.50	0.50	0.48	0.45	0.45	0.45	0.45	0.45	0.44	0.44	0.44
R. Dominicana	Litro	0.66	0.66	0.75	0.75	0.74	0.72	0.75	0.75	0.75	0.77	0.77	0.77	0.77

Nota: Los precios al consumidor en la República Dominicana son de leche UHT, mientras que el precio en otros países es de leche pasteurizada.

Fuente: CORECA.

**Leche: Precios al Productor y al Consumidor, Centroamérica y
República Dominicana, 1994 - 1999**

País	Unidad	1997												
		Enero	Feb	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	
Fluida, al productor														
Costa Rica	Litro	0.28	0.29	0.30	0.29	0.29	0.29	0.29	0.28	0.28	0.28	0.29	0.29	0.29
El Salvador	Litro	0.39	0.39	0.39	0.43	0.46	0.46	0.46	0.46	0.42	0.42	0.44	0.44	0.45
Guatemala	Litro	0.46	0.46	0.44	0.33	0.35	0.55	0.63	0.60	0.49	0.33	0.56	0.56	0.56
Honduras	Litro	0.31	0.26	0.27	0.27	0.26	0.26	0.26	0.29	0.32				
México	Litro													
Nicaragua	Litro	0.35	0.34	0.34	0.34	0.33	0.33	0.33	0.32	0.32	0.32	0.31	0.31	0.31
Panamá	Litro	0.26	0.26	0.26	0.26	0.26	0.26	0.26	0.26	0.28	0.28	0.28	0.28	0.28
R. Dominicana	Litro	0.32	0.32	0.32	0.32	0.32	0.32	0.32	0.32	0.32	0.32	0.32	0.32	0.32
Fluida, al consumidor														
Costa Rica	Litro	0.41	0.42	0.44	0.44	0.43	0.43	0.42	0.42	0.41	0.42	0.42	0.42	0.43
El Salvador	Litro	0.79	0.79	0.79	0.79	0.79	0.79	0.79	0.79	0.80	0.82	0.82	0.82	0.82
Guatemala	Litro	0.66	0.65	0.63	0.67	0.67	0.84	0.82	0.73		0.74	0.72	0.72	0.72
Honduras	Litro	0.54	0.53	0.54	0.54	0.54	0.54	0.54	0.57	0.56	0.56	0.56	0.56	0.56
México	Litro	0.51	0.51	0.50	0.50	0.51	0.50	0.51	0.51	0.53	0.57	0.60	0.60	0.62
Nicaragua	Litro	0.53	0.52	0.52	0.51	0.51	0.51	0.50	0.50	0.49	0.49	0.48	0.48	0.48
Panamá	Litro	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70
R. Dominicana	Litro	0.99	1.02	1.01	1.03	1.03	1.03	1.03	1.03	1.03	1.03	1.02	1.02	1.02
Margen, precio al consumidor menos precio al productor														
Costa Rica	Litro	0.13	0.14	0.15	0.14	0.14	0.14	0.14	0.13	0.13	0.14	0.13	0.13	0.13
El Salvador	Litro	0.40	0.40	0.40	0.36	0.33	0.33	0.33	0.33	0.38	0.40	0.38	0.38	0.37
Guatemala	Litro	0.20	0.20	0.19	0.33	0.32	0.30	0.20	0.14		0.41	0.16	0.16	0.16
Honduras	Litro	0.23	0.27	0.28	0.27	0.28	0.27	0.27	0.28	0.24				
México	Litro	0.51	0.51	0.50	0.50	0.51	0.50	0.51						
Nicaragua	Litro	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18	0.17	0.17	0.17	0.17	0.17	0.17	0.17
Panamá	Litro	0.44	0.44	0.44	0.44	0.44	0.44	0.44	0.44	0.42	0.42	0.42	0.42	0.42
R. Dominicana	Litro	0.66	0.69	0.69	0.71	0.71	0.71	0.71	0.71	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70

Nota: Los precios al consumidor en la República Dominicana son de leche UHT, mientras que el precio en otros países es de leche pasteurizada.

Fuente: CORECA

**Leche: Precios al Productor y al Consumidor, Centroamérica y
República Dominicana, 1994 - 1999**

País	Unidad	1998												
		Enero	Feb	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	
Fluida, al productor														
Costa Rica	Litro	0.29	0.29	0.29	0.28	0.28	0.27	0.27	0.29	0.29	0.28	0.28	0.28	0.28
El Salvador	Litro	0.48	0.46	0.47	0.47	0.48	0.48	0.47	0.40	0.41	0.43	0.44	0.46	0.46
Guatemala	Litro	0.48	0.48	0.51	0.48	0.48	0.48	0.48	0.48	0.46	0.46	0.46	0.46	0.46
Honduras	Litro													
México	Litro													
Nicaragua	Litro	0.31	0.33	0.32	0.32	0.32	0.31	0.31	0.31	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30
Panamá	Litro	0.28	0.28	0.29	0.29	0.29	0.29	0.29	0.29	0.29	0.29	0.29	0.29	0.29
R. Dominicana	Litro	0.32	0.32	0.32	0.32	0.32	0.32	0.29	0.29	0.29	0.29	0.29	0.29	0.29
Fluida, al consumidor														
Costa Rica	Litro	0.42	0.42	0.42	0.42	0.41	0.41	0.42	0.42	0.42	0.41	0.41	0.41	0.41
El Salvador	Litro	0.82	0.82	0.82	0.82	0.82	0.82	0.82	0.82	0.82	0.82	0.82	0.82	0.82
Guatemala	Litro	0.91	0.65	0.66	0.68	0.68	0.70	0.67	0.67	0.66	0.52	0.53	0.52	0.52
Honduras	Litro	0.57	0.57	0.47	0.49	0.49	0.49	0.48	0.48	0.49	0.50	0.50	0.50	0.49
México	Litro	0.67	0.66	0.65	0.66	0.65	0.63	0.63	0.58	0.59	0.59	0.60	0.60	0.60
Nicaragua	Litro	0.50	0.49	0.49	0.48	0.48	0.47	0.49	0.49	0.48	0.48	0.48	0.48	0.47
Panamá	Litro	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70	0.70
R. Dominicana	Litro	1.02	1.00	1.02	1.01	1.01	1.01	0.92	0.92	0.92	0.92	0.92	0.92	0.92
Margen, precio al consumidor menos precio al productor														
Costa Rica	Litro	0.13	0.13	0.13	0.13	0.13	0.15	0.15	0.13	0.13	0.13	0.13	0.13	0.13
El Salvador	Litro	0.34	0.36	0.35	0.35	0.34	0.34	0.35	0.42	0.41	0.39	0.38	0.36	0.36
Guatemala	Litro	0.43	0.17	0.16	0.20	0.20	0.22	0.20	0.20	0.19	0.06	0.07	0.06	0.06
Honduras	Litro	0.57	0.57	0.47	0.49	0.49	0.49	0.48	0.48	0.49	0.50	0.50	0.49	0.49
México	Litro	0.67	0.66	0.65	0.66	0.65	0.63	0.63	0.58	0.59	0.59	0.60	0.60	0.60
Nicaragua	Litro	0.19	0.17	0.17	0.16	0.16	0.16	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18	0.17
Panamá	Litro	0.42	0.42	0.42	0.41	0.41	0.41	0.41	0.41	0.41	0.41	0.41	0.41	0.41
R. Dominicana	Litro	0.70	0.68	0.70	0.69	0.69	0.69	0.63	0.63	0.63	0.63	0.62	0.63	0.63

Nota: Los precios al consumidor en la República Dominicana son de leche UHT, mientras que el precio en otros países es de leche pasteurizada.

Fuente: CORECA.

**Leche: Precios al Productor y al Consumidor, Centroamérica y
República Dominicana, 1994 - 1999**

País	Unidad	1999												
		Enero	Feb	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	
Fluida, al productor														
Costa Rica	Litro	0.27	0.27	0.27	0.27	0.27	0.27	0.27	0.27	0.27	0.27	0.27	0.27	
El Salvador	Litro	0.46	0.46	0.48	0.47	0.50	0.45	0.45	0.45	0.45	0.45	0.45	0.45	
Guatemala	Litro	0.43	0.43		0.42	0.42	0.41	0.41	0.41	0.41	0.41	0.41	0.41	
Honduras	Litro													
México	Litro													
Nicaragua	Litro	0.29	0.30	0.31	0.31	0.32	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30	0.28	0.28	
Panamá	Litro	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.36	0.36	0.36	0.36	0.34	0.34	0.34	
R. Dominicana	Litro	0.29	0.29	0.28	0.28	0.28	0.28	0.28	0.28	0.28	0.28	0.28	0.28	
Fluida, al consumidor														
Costa Rica	Litro	0.40	0.40	0.40	0.39	0.39	0.41	0.40	0.40	0.40	0.40	0.40	0.40	
El Salvador	Litro	0.82	0.82	0.82	0.82	0.82	0.82	0.82	0.82	0.82	0.82	0.82	0.82	
Guatemala	Litro	0.49	0.50		0.49	0.49	0.48	0.47	0.47	0.47	0.47	0.47	0.47	
Honduras	Litro	0.48	0.48	0.47	0.46	0.45	0.48	0.47	0.47	0.47	0.45	0.45	0.45	
México	Litro	0.65	0.65	0.68	0.69									
Nicaragua	Litro	0.47	0.46	0.46	0.45	0.57	0.45	0.44	0.44	0.44	0.44	0.44	0.44	
Panamá	Litro		0.75	0.70	0.70	0.70	0.70	0.7	0.7	0.7	0.70	0.70	0.70	
R. Dominicana	Litro	0.91	0.90	0.89	0.89	0.89	0.89	0.89	0.89	0.89	0.89	0.89	0.89	
Margen, precio al consumidor menos precio al productor														
Costa Rica	Litro	0.13	0.13	0.13	0.12	0.12	0.13	0.13	0.13	0.13	0.13	0.13	0.13	
El Salvador	Litro	0.36	0.36	0.34	0.35	0.32		0.37	0.37	0.37	0.37	0.37	0.37	
Guatemala	Litro	0.06	0.07		0.07	0.07	0.07	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	0.06	
Honduras	Litro	0.48	0.48	0.47	0.46	0.45	0.48	0.47	0.47	0.47	0.45	0.45	0.45	
México	Litro	0.65	0.65	0.68	0.69	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Nicaragua	Litro	0.17	0.16	0.15	0.15	0.24	0.15	0.14	0.14	0.14	0.16	0.16	0.16	
Panamá	Litro		0.42	0.37	0.37	0.37	0.34	0.34	0.34	0.34	0.36	0.36	0.36	
R. Dominicana	Litro	0.62	0.61	0.60	0.60	0.61	0.61	0.61	0.61	0.61	0.61	0.61	0.61	

Nota: Los precios al consumidor en la República Dominicana son de leche UHT, mientras que el precio en otros países es de leche pasteurizada.

Fuente: CORECA.

Anexo A 18
República Dominicana
Lácteos: Gravamen e ITBIS, 1999

Arancel	Descripción	Gravamen	ITBIS
04.01	Leche y nata (crema), sin concentrar, azucarar ni edulcorar de otro modo	20%	8%
04.02	Leche y nata (crema), concentradas, azucaradas o edulcoradas otro modo		
0402.10	Leche en polvo, granos u otras formas sólidas, con un contenido de materias grasas en peso, <= 1.5%	20%	8%
0402.21	Sin azucarar ni edulcorar de otro modo		
0402.21.10	Acondicionadas en embalajes inmediatos para la venta al por menor	20%	No paga
0402.21.90	Las demás	20%	8%
0402.29	Las demás	30%	8%
0402.91	Las demás sin azucarar ni edulcorar de otro modo	30%	8%
0402.99	Las demás	30%	8%
04.03	Suero de mantequilla, leche y nata (crema) cuajadas, yogur, kefir y demás leches y natas cremas fermentadas o acidificadas, incluso concentrados, azucarados, edulcorados de otro modo o aromatizados, o con fruta o cacao	30%	8%
04.04	Lactosuero, incluso concentrado, azucarado o edulcorado de otro modo: productos constituidos por los componentes de la leche, incluso azucarados de otro modo, no expresados ni comprendidos en otras partidas	30%	8%
04.05	Mantequilla y demás materias grasas de la leche		
0405.00.10	Fresca, salada o fundida	30%	8%
0405.00.20	Deshidratada, incluido el buffer oil	20%	8%
0405.00.90	Las demás	30%	8%
04.06	Quesos y requesón	35%	8%

Fuente: DGA., Depto. de Estadísticas, 1999

Anexo A19
República Dominicana
Costo de Importar Leche en Polvo Entera
Con Cuota
Septiembre, 1999

Descripción	Unitario	US\$/TM	RD\$/TM
Tasa de Cambio			16.00
Precio FOB Planta USA		2,386.47	38,183.53
Flete		45.00	720.00
Seguro	0.01	24.31	389.04
Precio CIF Haina		2,455.79	39,292.57
Tasa de Cambio Aduanas			15.85
Impuesto (%)	20%	486.55	7,784.84
CIF + Impuestos		2,942.34	47,077.41
ITBIS (%)	8%	235.39	3,766.19
Gasto Bancario	3.0%	71.59	1,145.51
Manejo		12.50	200.00
Recargo cambiario	1.75%	42.98	687.62
Costo Internación Haina		3,304.80	52,876.73
Flete a Santo Domingo		6.88	110.00
Costo en Santo Domingo		3,311.67	52,986.73
Costo Santo Domingo por QQ		150.21	2,403.44

Fuente: Elaborado por el autor.

Costo de Importar Leche en Polvo Entera
Sin Cuota
Septiembre, 1999

Descripción	Unitario	US\$/TM	RD\$/TM
Tasa de Cambio			16.00
Precio FOB Planta USA		2,386.47	38,183.53
Flete		45.00	720.00
Seguro	0.01	24.31	389.04
Precio CIF Haina		2,455.79	39,292.57
Tasa de Cambio Aduanas			15.85
Impuesto (%)	72%	1,751.59	28,025.42
CIF + Impuestos		4,207.37	67,317.99
ITBIS (%)	8%	336.59	5,385.44
Gasto Bancario	3.0%	71.59	1,145.51
Manejo		12.50	200.00
Recargo cambiario	1.75%	42.98	687.62
Costo Internación Haina		4,671.03	74,736.56
Flete a Santo Domingo		6.88	110.00
Costo en Santo Domingo		4,677.91	74,846.56
Costo Santo Domingo por QQ		212.19	3,394.98

Fuente: Elaborado por el autor.

Anexo A19
República Dominicana
Costo de Importar Leche en Polvo Descremada
Con Cuota
Septiembre, 1999

Descripción	Unitario	US\$/TM	RD\$/TM
Tasa de Cambio			16.00
Precio FOB SouthEast USA		1,926.67	30,826.69
Flete		45.00	720.00
Seguro	1.0%	19.72	315.47
Precio CIF Haina		1,991.38	31,862.16
Tasa de Cambio Aduanas			15.85
Impuesto (%)	20%	394.54	6,312.69
CIF + Impuestos		2,385.93	38,174.85
ITBIS (%)	8%	190.87	3,053.99
Gasto Bancario	3.0%	57.80	924.80
Manejo		12.50	200.00
Recargo cambiario	1.75%	34.85	557.59
Costo Internación Haina		2,681.95	42,911.22
Flete a Santo Domingo		6.88	110.00
Costo en Santo Domingo		2,688.83	43,021.22
Costo Santo Domingo por QQ		121.96	1,951.41

Fuente: Elaborado por el autor.

Costo de Importar Leche en Polvo Descremada
Sin Cuota
Septiembre, 1999

Descripción	Unitario	US\$/TM	RD\$/TM
Tasa de Cambio			16.00
Precio FOB SouthEast USA		1,926.67	30,826.69
Flete		45.00	720.00
Seguro	1.0%	19.72	315.47
Precio CIF Haina		1,991.38	31,862.16
Tasa de Cambio Aduanas			15.85
Impuesto (%)	72%	1,420.36	22,725.68
CIF + Impuestos		3,411.74	54,587.84
ITBIS (%)	8%	272.94	4,367.03
Gasto Bancario	3.0%	57.80	924.80
Manejo		12.50	200.00
Recargo cambiario	1.75%	34.85	557.59
Costo Internación Haina		3,789.83	60,637.26
Flete a Santo Domingo		6.88	110.00
Costo en Santo Domingo		3,796.70	60,747.26
Costo Santo Domingo por QQ		172.22	2,755.45

Fuente: Elaborado por el autor.

Cuadro Anexo A 20
Precios de Fertilizantes y Materias Primas, Octubre-Diciembre 1997 a Agosto 1999

Fertilizante	Unidad	Promedios Trimestrales						Promedios Mensuales									
		1997		1998		1998		1998		1998		1999		1999		1999	
		Oct-Dic	Ene-Mar	Abr-Jun	Jul-Sep	Oct-Dic	Ene-Mar	Abr-Jun	Jul-Sep	Oct-Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul
Fosfato diamónico	\$/mt	200.1	194.6	205.3	209.5	204.4	202.2	199.5	196.5	193.4	189.5	186.6	182.3	175.0			
Roca fosfórica	\$/mt	41.0	43.0	43.0	43.0	43.0	43.0	44.0	44.0	44.0	44.0	44.00	44.0	44.0			
Cloruro de potasio	\$/mt	116.5	116.5	116.5	116.5	118.1	118.5	118.5	120.2	122.5	122.5	122.5	122.5	122.5			
Superfosfato triple	\$/mt	168.7	172.5	175.9	175.0	168.9	167.5	163.0	163.0	163.0	163.0	161.8	153.9	151.3			
Urea, Europa del Este, envasada	\$/mt	110.8	110.3	111.7	102.3	86.0	75.5	77.4	85.8	75.1	77.1	75.0	74.8	78.9			
Urea, Europa del Este, granel	\$/mt	92.0	89.7	89.5	64.8	68.3	63.0	65.6	74.1	64.1	66.3	63.6	63.6	68.0			

Fuente: Banco Mundial, Commodity Price Data (Pink Sheet), www.worldbank.org/prospect/pubs/index.htm.

Notas: Fosfato diamónico es a granel, FOB, Guilo USA; Roca fosfórica es de Marruecos, 70% BPL, FAS, Casablanca; cloruro de potasio, grado estándar, spot, FOB, Vancouver.

Anexo A 21

Precios de Fertilizantes Seleccionados en Centroamérica, México y la República Dominicana

1994

		Enero	Febro	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
UREA PERLADA													
<i>Distribuidor minorista</i>													
Costa Rica	US\$/QQ	10.49	11.45	10.94	11.62	11.87	12.24	12.14	12.56	12.46	13.36	13.94	14.02
El Salvador	US\$/QQ	10.65	10.63	10.78	10.77	10.87	10.68	10.63	13.96	12.22	12.24	13.04	19.89
Guatemala	US\$/QQ	11.09	11.15	11.19	11.09	11.09	11.09	11.61	11.50	11.30	11.33	11.44	11.66
Honduras	US\$/QQ	8.08	8.03	7.87	7.66	9.38	9.63	9.09	8.94	8.82	8.71	8.60	8.50
México	US\$/QQ	9.19	9.06	9.12	9.17	9.78	9.51	9.44	9.41	9.37	9.35	9.31	9.28
Nicaragua	US\$/QQ	10.16	10.58	10.80	10.48	10.14	10.72	11.53	11.90	12.08	12.02	12.22	12.16
Panamá	US\$/QQ	13.17	13.08	12.99	12.99	12.99	12.99	12.90	12.40	12.80	12.80	12.80	12.80
R. Dominicana	US\$/QQ	13.40	13.00	11.76	11.76	11.76	12.00	12.00		12.00	11.67	11.67	10.89
SULFATO DE AMONIO													
<i>Distribuidor minorista</i>													
Costa Rica	US\$/QQ		10.61	10.57	9.70	9.90	10.06	10.71	11.13	11.04	11.14	11.03	10.96
El Salvador	US\$/QQ	6.49	6.52	6.81	6.99	6.69	7.08	7.14	7.24	7.11	7.24	7.23	7.23
Guatemala	US\$/QQ	7.51	7.55	7.58	7.51	7.51	7.51	7.86	7.79	7.65	7.67	7.74	7.90
Honduras	US\$/QQ	7.40	7.35	7.20	7.01	6.50	9.75	9.20	9.05	8.93	8.81	8.71	8.61
México	US\$/QQ	6.35	5.63	5.74	5.93	6.86	6.59	6.54	6.52	6.50	6.48	6.45	6.43
Nicaragua	US\$/QQ												
Panamá	US\$/QQ	12.74	12.66	12.57	12.57	12.57	12.57	9.19	9.18	9.18	9.18	9.18	9.18
R. Dominicana	US\$/QQ	7.60	7.60	6.89	6.89	6.89	6.99	7.00		6.99	6.80	6.80	6.30
FERTILIZANTE 15-15-15													
<i>Distribuidor minorista</i>													
Costa Rica	US\$/QQ	10.14	10.36	10.66	10.70	10.92	11.18	11.20	11.63	11.56	12.18	11.67	11.82
El Salvador	US\$/QQ	11.42	12.17	12.17	11.62	11.74	11.42	11.13	11.56	11.37	11.43	11.33	11.62
Guatemala	US\$/QQ	13.14	13.21	13.26	13.14	13.14	13.14	13.76	13.63	13.39	13.43	13.55	13.82
Honduras	US\$/QQ	10.14	10.07	9.87	9.61	11.63	11.26	10.64	10.42	10.29	10.19	10.06	9.95
Nicaragua	US\$/QQ		11.78	10.96	10.88	11.36	11.81	12.43		12.95		13.23	13.30
Panamá	US\$/QQ												
R. Dominicana	US\$/QQ	10.40	10.40	9.36	9.36	9.36	9.36	9.36		9.36	9.10	9.11	8.72

Nota: La Urea en la República Dominicana es Urea Granulada.

Fuente: CORECA.

Anexo A21

Precios de Fertilizantes Seleccionados en Centroamérica, México y la República Dominicana

		1995											
		Enero	Febreo	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
UREA PERLADA													
<i>Distribuidor minorista</i>													
Costa Rica	US\$/QQ	15.2	15.4	17.3	18.1	17.9	17.7	17.3	16.1	16.2	16.0		16.1
El Salvador	US\$/QQ	16.2	15.9	15.9	16.5	16.7	16.7	16.5	17.2	17.0	17.1		17.1
Guatemala	US\$/QQ	11.5	11.5	12.3	15.5	15.6	15.7	15.6	15.0	14.3	14.3		14.5
Honduras	US\$/QQ	12.0	12.2	12.2	13.5	14.6	14.5	12.5	10.8	11.2	12.4		13.0
México	US\$/QQ	5.6	5.5	6.2	6.6	6.8	6.6	6.8	6.7	6.6	8.3		7.3
Nicaragua	US\$/QQ	15.7	17.1	17.4	19.1	18.1	17.2	17.1	16.7	16.7	18.3		17.7
Panamá	US\$/QQ	12.8	12.8	13.1	13.1	13.1	13.1	13.1	17.2	17.2	17.2		17.2
R. Dominicana	US\$/QQ	10.9	13.6	13.6	13.6	13.5	13.5	14.0	14.4	14.4	14.4		14.4
SULFATO DE AMONIO													
<i>Distribuidor minorista</i>													
Costa Rica	US\$/QQ	10.8	10.7	10.9	16.3					14.3	13.0		13.8
El Salvador	US\$/QQ	7.2	7.6	7.8	7.9	8.3	8.3	8.5	8.0	8.3	8.2		8.3
Guatemala	US\$/QQ	7.8	7.8	8.5	9.9	10.1	10.3	10.3	10.8	11.1	11.2		11.4
Honduras	US\$/QQ												
México	US\$/QQ	3.9	3.8	3.4	3.7	3.8	3.7	3.8	3.8	3.7	4.3		3.6
Nicaragua	US\$/QQ							10.8	10.8	10.8	10.3		10.3
Panamá	US\$/QQ	9.2	9.2	9.6	9.6	9.6	9.6	9.6	12.2	12.2	12.2		12.2
R. Dominicana	US\$/QQ	6.3	8.7	8.7	8.7	8.7	8.7	8.9	9.0	9.0	9.0		9.0
FERTILIZANTE 15-15-15													
<i>Distribuidor minorista</i>													
Costa Rica	US\$/QQ	12.2	12.2	12.1	15.3	15.2	15.5		15.0	15.3	15.0		
El Salvador	US\$/QQ	12.2	12.5	12.7	13.7	13.7	13.7	13.8	15.1	14.2	14.5		14.7
Guatemala	US\$/QQ	13.6	13.6	14.2	14.4	14.5	14.6	14.6	14.9	14.9	14.7		14.8
Honduras	US\$/QQ	12.3	12.6	12.6	12.8	13.0	12.9	12.3	11.9	12.2	13.0		13.2
Nicaragua	US\$/QQ	14.6	13.8	14.5	14.8	14.9	15.3	15.1	15.0	14.8	14.6		14.9
Panamá	US\$/QQ												
R. Dominicana	US\$/QQ	8.7	11.6	11.6	11.6	11.6	11.6	12.0	12.4	12.4	12.4		12.4

Nota: La Urea en la República Dominicana es Urea Granulada.

Fuente: CORECA.

Anexo A21

Precios de Fertilizantes Seleccionados en Centroamérica, México y la República Dominicana

1996

	Enero	Febreo	Marzo	Abril	Mayo	Junjo	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
UREA PERLADA												
<i>Distribuidor minorista</i>												
Costa Rica	16.27	16.16	16.14	16.39	16.73	16.10	16.14	16.24	16.37	16.44	16.32	16.21
El Salvador	18.05	18.05	18.13	17.33	17.60	18.20	16.50	16.50	16.31	16.69	16.69	16.69
Guatemala	14.19	14.08	14.15	14.27	14.40	14.26	14.35	14.36	14.40	14.40	14.52	14.57
Honduras	12.63	15.28	14.63	14.19	13.85	13.48	13.01	12.76	12.05	13.40	13.16	13.17
México	7.57	7.49	7.47	7.56	7.63							
Nicaragua	17.03	16.91	16.91	16.52	15.95	16.04	15.96	15.45	15.13	17.15	17.35	15.32
Panamá	17.15	17.15	17.15	17.15	16.91	16.57	16.57	16.57	16.57	16.57	16.80	16.80
R. Dominicana	16.32	16.32	16.32	16.32	14.77	13.23	16.32	16.32	17.48	17.48	17.48	17.48
SULFATO DE AMONIO												
<i>Distribuidor minorista</i>												
Costa Rica	13.83	13.85	13.72	12.45	11.22	11.14	11.14	11.22	12.04	12.81	12.57	12.57
El Salvador	8.53	8.53	8.45	8.79	8.92	8.38	8.27	8.27	8.27	8.79	8.27	8.27
Guatemala	11.06	10.98	10.87	11.12	10.97	11.11	11.18	11.19	11.22	11.22	11.31	9.68
Honduras	10.40	7.59	8.17	9.82	9.09	7.59	8.32	7.65	7.51	7.16	7.51	7.43
México												
Nicaragua	11.22	11.12	11.15	11.09	11.05	10.99	10.98	10.97	10.88	10.99	10.99	10.92
Panamá	12.19	12.18	12.18	12.18	11.12	10.07	10.08	10.08	10.08	10.08	13.57	13.57
R. Dominicana	9.01	9.01	9.01	9.01	8.81	8.61	9.01	9.01	8.39	8.39	8.39	8.39
FERTILIZANTE 15-15-15												
<i>Distribuidor minorista</i>												
Costa Rica				16.94						16.63	16.47	15.88
El Salvador	14.48	14.48	15.25	15.75	16.00	16.03	15.90	15.90	16.03	16.03	15.51	15.25
Guatemala	14.43	14.33	14.40	14.51	14.73	14.50	14.60	14.61	14.65	14.65	14.77	14.82
Honduras	12.82	13.43	13.58	13.51	13.01	13.22	13.11	12.70	12.17	12.85	12.87	12.90
Nicaragua	14.94	15.27	15.86	15.74	15.70	15.59	15.61	15.91	15.59	15.81	15.89	15.20
Panamá						14.21	14.21	14.21	14.21	14.21	14.50	14.50
R. Dominicana	12.43	12.43	12.43	12.43	12.04	11.66	12.43	12.43	12.98	12.98	12.98	12.98

Nota: La Urea en la República Dominicana es Urea Granulada.

Fuente: CORECA.

Anexo A21

Precios de Fertilizantes Seleccionados en Centroamérica, México y la República Dominicana

		1997											
		Enero	Febreo	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
UREA PERLADA													
<i>Distribuidor minorista</i>													
Costa Rica	US\$/QQ	16.53	16.38	15.76	15.12	14.55	14.42	13.60	12.81	12.71	12.60	12.75	12.92
El Salvador	US\$/QQ						15.17	14.41	14.41	12.35	13.31	13.98	13.98
Guatemala	US\$/QQ	14.41	14.34	15.04	20.03	20.00	20.24	14.72	14.49	14.85	11.21	10.38	10.86
Honduras	US\$/QQ	12.99	12.90	12.92	13.11	11.70	11.67	12.05	10.89	10.81	10.58	9.92	9.26
México	US\$/QQ												
Nicaragua	US\$/QQ	15.14	15.15	15.11	15.22	14.32	13.72	13.63	12.94	12.82	11.66	11.05	11.18
Panamá	US\$/QQ	16.80	16.80	16.80	16.80	16.80	16.80	16.80	16.80	16.80	16.80	16.80	16.80
R. Dominicana	US\$/QQ	16.21	19.37	19.29	19.29	19.29	19.29	16.63	13.98	13.98	14.27	17.12	17.12
SULFATO DE AMONIO													
<i>Distribuidor minorista</i>													
Costa Rica	US\$/QQ	12.17	13.64	11.99	12.63	12.50	13.19	12.31	11.42	12.09	13.83	12.50	11.09
El Salvador	US\$/QQ						8.53	9.05	9.05	7.86	8.56	8.47	8.47
Guatemala	US\$/QQ	11.23	11.18	11.29	13.36	13.33	13.49	10.79	10.66	10.26	10.63	7.84	8.25
Honduras	US\$/QQ	7.32	6.87	6.99	8.65	9.01	8.80	8.03	8.60	8.30	8.69	8.60	8.88
México	US\$/QQ												
Nicaragua	US\$/QQ	10.91	11.00	11.00	10.74	10.35	10.32	10.32	10.22	10.13	9.92	9.84	
Panamá	US\$/QQ	13.57	13.57	13.57	13.57	13.57	13.57	13.57	13.57	13.57	13.57	13.57	13.57
R. Dominicana	US\$/QQ	7.78	8.05	8.01	8.01	8.01	8.01	7.68	7.35	7.35	7.89	8.43	
FERTILIZANTE 15-15-15													
<i>Distribuidor minorista</i>													
Costa Rica	US\$/QQ	16.02	15.89	15.73	14.83	14.35	11.61	11.61	11.45	12.62	13.75	13.65	13.57
El Salvador	US\$/QQ						13.96	13.96	13.96	13.08	13.70	13.68	13.68
Guatemala	US\$/QQ	14.66	14.59	15.57	20.03	20.00	20.24	14.72	15.72	16.08	11.85	12.03	12.59
Honduras	US\$/QQ	13.41	12.59	13.65	12.62	12.16	12.05	12.62	13.00	12.83	12.64	12.57	12.66
Nicaragua	US\$/QQ	15.26	15.47	15.48	15.30	14.00	13.35	13.26	12.94	12.88	12.17	12.12	12.41
Panamá	US\$/QQ	14.50	14.50	14.50	14.50	14.50	14.50	14.50	14.50	14.50	14.50	14.50	14.50
R. Dominicana	US\$/QQ	12.03	12.22	12.17	12.17	12.17	12.17	11.49	10.81	10.81	11.53	12.26	

Nota: La Urea en la República Dominicana es Urea Granulada.

Fuente: CORECA.

Anexo A21
Precios de Fertilizantes Seleccionados en Centroamérica, México y la República Dominicana
1998

		Enero	Febro	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
UREA PERLADA													
<i>Distribuidor minorista</i>													
Costa Rica	US\$/QQ	11.13	11.45	11.43	11.21	11.18	11.03	11.52	11.31	11.28	9.82	11.00	10.81
El Salvador	US\$/QQ	13.98	11.38	11.76	11.76	11.32	11.15	10.99	10.94	11.01	10.46	10.46	10.92
Guatemala	US\$/QQ	11.87	9.96	11.54	9.86	8.33	8.45	8.39	8.39	8.19	8.73	9.51	9.50
Honduras	US\$/QQ	9.14	9.06	8.77	7.54	7.62	8.24	8.19	8.74	8.92	8.18	8.20	8.15
México	US\$/QQ												
Nicaragua	US\$/QQ	10.96	10.84	10.06	9.72	10.02	9.45	8.93	8.79	8.97	8.69	8.70	8.70
Panamá	US\$/QQ	16.80	16.80	16.45	16.10	16.10	16.10	16.10	16.10	17.10	16.10	16.10	
R. Dominicana	US\$/QQ	17.12	17.12	16.02	14.38	13.78	12.62	12.10	12.10	12.72	12.17	12.17	12.23
SULFATO DE AMONIO													
<i>Distribuidor minorista</i>													
Costa Rica	US\$/QQ	12.46	11.42	10.24	12.99	11.08	10.91	12.25	12.03	11.10	10.50	11.70	11.30
El Salvador	US\$/QQ	8.47	6.98	7.76	7.24	7.43	7.50	7.28	7.22	7.16	6.72	6.72	7.08
Guatemala	US\$/QQ	8.96	8.00	8.32	7.95		5.95	5.39	5.39	5.25	5.91	6.80	6.79
Honduras	US\$/QQ	8.76	9.06	8.39	8.76	8.65	8.24	8.56	8.27	7.99	7.81	6.81	7.43
México	US\$/QQ												
Nicaragua	US\$/QQ	9.56	9.46	10.45	9.55	10.13	6.96	7.37	7.54	6.72	6.85	6.88	6.84
Panamá	US\$/QQ	13.57	13.57	13.02	12.46	12.46	12.46	12.46	12.46	12.46	12.46	12.46	
R. Dominicana	US\$/QQ	8.43	8.43	8.43	10.17	10.68	9.09	8.67	8.67	9.00	8.32	7.92	7.96
FERTILIZANTE 15-15-15													
<i>Distribuidor minorista</i>													
Costa Rica	US\$/QQ	13.46	13.51	13.40	12.81	12.37	12.19	12.81	12.68	12.74	10.91	12.52	12.80
El Salvador	US\$/QQ	13.68	13.70	14.74	14.74	13.51	13.45	13.57	13.57	13.57	12.62	12.62	13.45
Guatemala	US\$/QQ	12.77	11.85	11.82	11.24	10.56	11.88	11.80	11.80	11.50	11.96	11.56	11.69
Honduras	US\$/QQ	11.78	12.26	12.44	9.98	10.06	11.33	11.44	11.34	11.25	11.25	11.05	10.87
Nicaragua	US\$/QQ	11.95	11.83	12.21	12.13	12.52	11.70	11.50	10.53	10.13	10.11	10.30	10.26
Panamá	US\$/QQ	14.50	14.50	14.95	15.39	15.39	15.89	15.39	15.39	15.39	15.39	15.39	
R. Dominicana	US\$/QQ	12.26	12.26	12.26	11.97	13.56	13.07	11.87	11.87	12.10	11.90	11.88	11.94

Nota: La Urea en la República Dominicana es Urea Granulada.

Fuente: CORECA.

Anexo A21

Precios de Fertilizantes Seleccionados en Centroamérica, México y la República Dominicana

		1999											
		Enero	Febreo	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
UREA PERLADA													
<i>Distribuidor minorista</i>													
Costa Rica	US\$/QQ	11.04	10.76	10.67	10.56	10.50	10.51	11.05	10.98	10.89			
El Salvador	US\$/QQ	10.24	10.87	11.14	11.40	11.76	9.54	9.33	9.82	9.86			
Guatemala	US\$/QQ	9.03	9.20		8.68	8.46	8.16	8.12	8.49	7.95			
Honduras	US\$/QQ	8.07	7.92	8.68	8.44	8.40	8.40	7.81	7.99	7.99			
México	US\$/QQ												
Nicaragua	US\$/QQ	8.70	8.49	6.90	7.92	8.00	7.58	7.42	7.41	6.99			
Panamá	US\$/QQ	15.01	15.01	15.01	15.01	15.01	15.01	16.00	13.00	9.00			
R. Dominicana	US\$/QQ	12.14	11.95	11.81	12.08	10.67	11.93	12.09	12.36	12.36			
SULFATO DE AMONIO													
<i>Distribuidor minorista</i>													
Costa Rica	US\$/QQ	13.10	11.35	11.28	11.18	11.11	11.02	10.96	10.89	10.80			
El Salvador	US\$/QQ	6.46	5.90	6.05	6.36	6.21	6.21	6.10	6.10	6.46			
Guatemala	US\$/QQ	6.22	5.79		5.82	5.75	6.21	6.09	7.38	6.92			
Honduras	US\$/QQ	7.49	7.17	7.09	7.03	7.00	7.00	8.33	7.64	7.64			
México	US\$/QQ												
Nicaragua	US\$/QQ	6.74	6.78	6.67	6.70	6.82	6.47	6.63	6.55	6.06			
Panamá	US\$/QQ	12.49	12.49	12.49	12.49	12.49	12.49	12.49					
R. Dominicana	US\$/QQ	7.61	7.49	7.40	5.84	5.69	5.69	5.78	5.84	5.84			
FERTILIZANTE 15-15-15													
<i>Distribuidor minorista</i>													
Costa Rica	US\$/QQ	13.31	12.57	12.47	12.34	12.27	11.79	12.31	12.23	12.13			
El Salvador	US\$/QQ	12.41	12.64	13.04	12.93	12.41	12.31	11.81	11.81	11.89			
Guatemala	US\$/QQ	9.39	11.02			13.04	13.36	13.10	12.73	11.93			
Honduras	US\$/QQ	10.83	10.75	10.63	10.55	10.50	10.85	10.76	11.11	11.11			
Nicaragua	US\$/QQ	10.21	10.17	10.17	10.08	10.81	9.68	9.58	9.97	9.90			
Panamá	US\$/QQ	15.20	15.20	15.20	15.00	15.00	15.00	15.00	14.50	14.50			
R. Dominicana	US\$/QQ	11.84	11.67	11.52	11.63	11.87	11.87	11.89	12.14	12.14			

Nota: La Urea en la República Dominicana es Urea Granulada.

Fuente: CORECA.

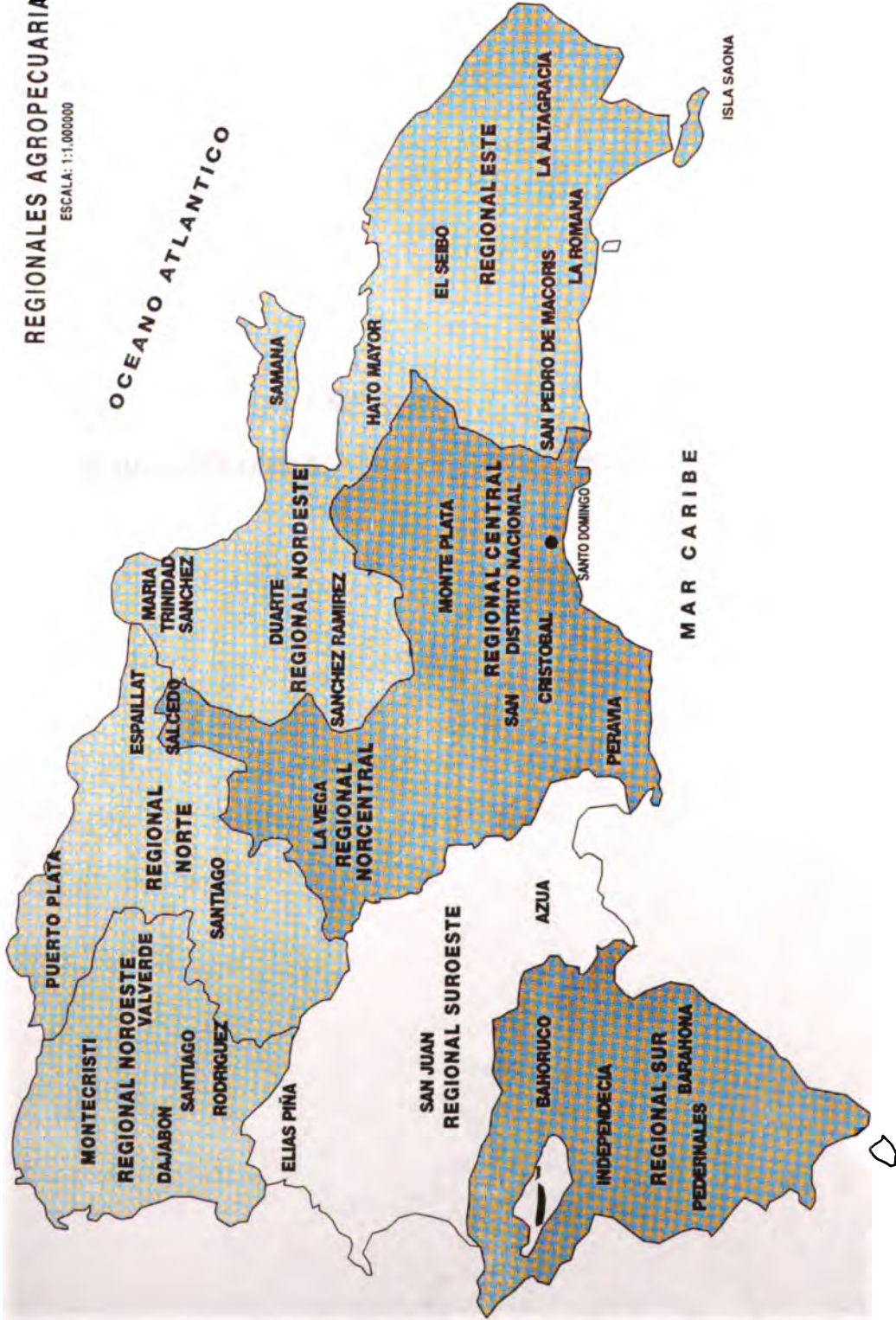
Cuadro Anexo A-22
Secretaría de Estado de Agricultura
Centro de Venta de Materiales Agropecuarios (CVMA)
Serie Histórica de Precios de Fertilizantes
(RD\$/QQ)

Tipo de Fertilizante	Año				
	1995	1996	1997	1998	1999
Urea 46%	185.00	250.00	Abril 225.00		Abril 165.00
			Junio 250.00		Mayo 175.00
			Julio 180.00		
Sulfato de Amonio	88.00	120.00	Abril 108.00	Mayo 110.00	
15-15-15	135.00	185.00	Junio 165.00		Mayo 165.00
			Julio 150.00		
12-24-12	145.00	190.00	Junio 175.00		Enero 160.00
			Julio 165.00		
Cianamida Clásica				Mayo 350.00	Abril 200.00

Fuente: CVMA.

REGIONALES AGROPECUARIAS

ESCALA: 1:1,000,000



ANEXO B

GUIAS UTILIZADAS EN LAS ENTREVISTAS



**PROYECTO PARA EL DESARROLLO DE POLITICAS DE COMERCIO Y
MERCADERO DE ALIMENTOS EN LA R.D.
IICA- AID-ONAPLAN**

ESTUDIO DE MERCADO DEL ARROZ

CUESTIONARIO A SER APLICADO A LOS PROCESADORES DE ARROZ EN CASCARA

- 1.- Sus operaciones de venta las realiza a nivel
- 1.1. Mayorista _____ 1.2. Detallista _____ 1.3. Ambas _____
- 2.- Usted tiene dificultad para adquirir arroz en cáscara de los productores.
- 2.1. Nunca _____ 2.2. Siempre _____ 2.3. Algunas Veces _____ en el año
(especifique meses) _____
- 3.- Explique porque usted no adquiere arroz en cáscara del exterior.
- 3.1. Por desconocimiento _____ 3.2. Por los altos precios _____
3.3. Por las trabas burocráticas _____ 3.4. Todas las anteriores _____
3.5. Otros (especifique) _____
- 4.- Determine su capacidad de almacenamiento en quintales.
- 4.1. Arroz cáscara _____ 4.2. Arroz blanco _____
- 5.- . Cuáles son los obstáculos para realizar su negocio?
- 5.1. Falta de Recursos Financieros _____ 5.2. Falta de Información de Precios y
Mercados _____ 5.3. Insuficiencia de Transporte _____ 5.4. Distorsiones de las
Política Gubernamentales _____ 5.5. Todas las anteriores _____ Otras
(especifique) _____
- 6.- . Qué cantidad de Arroz maneja anualmente en Quintales?
- 6.1. Cáscara _____ 6.2. Arroz blanco _____
- 7.- . Problemas de comercialización?

- 8.- Cómo Ud. determina el precio de sus productos?
- 8.1. Por sus costos _____ 8.2. Por la competencia _____

8.3. Por los precios internacionales _____ 8.4. Otras (especifique) _____

9.- A su juicio cuales son los principales problemas que tienen los productores para tener acceso a su mercado.

10.- Cómo Ud. realiza sus compras.

10.1. Pesado en báscula _____ 10.2. Por saco lleno _____
10.3. Por bulto _____ 10.4. Otro (especifique) _____

11.- Que porcentaje de su negocio Ud. vende.

11.1. A crédito _____ 11.2. Al contado _____ 11.3. Otros _____

12.- Considera ud. que el desarrollar una imagen de marca.

12.1. Le dá mayor estabilidad en el mercado _____
12.2. Le permite crecer en el mercado _____
12.3. Le permite obtener un mayor precio _____
12.4. Todas las anteriores _____

13.- Cuando Ud. realiza sus compras de arroz.

13.1. % que compra en su propia región _____
13.2. % que obtiene en otras regiones _____

14.- Debido a la competencia, cree Ud. que han cerrado sus negocios.

14.1. Menos de 10 factorías _____ 14.2. Entre 10 y 20 _____ 14.3. Entre 20 y
30 _____ 14.4. Entre 30 y 40 _____ 14.5. Más de 40 Factorías _____

ESTUDIO DE MERCADO DEL ARROZ

CUESTIONARIO PARA SER APLICADO A COMERCIANTES

1. Considera Ud. Apropiado que las factorías determinen los precios de venta?

Si----- No----- Por que?-----

2. Considera Ud. Apropiado que las factorías hayan desarrollado su propia imagen de marca?

Si----- No----- Porque?-----

3. Capacidad de almacenamiento en quintales-----

4. Que porcentaje se le daña por humedad, roedores y manejo?-----

5. Con cual arroz Ud gana más dinero

5.1 Con arroz importado----- 5.2 Con arroz producido localmente-----

6. Con qué frecuencia Ud. compra su arroz?

Semanal---- Quincenal----- Mensual-----

7. Cuales son los principales problemas que se le presentan en el manejo de su negocio?

8.1 Recursos Financieros-----8.2 Flujo de arroz de acuerdo con su demanda-----

7.3 Problemas energéticos-----8.4 Altos precios a la hora de comprar-----

8.5 Todas las anteriores----- 8.6 Otros-----

8. Principales problemas de Comercialización-----

ESTUDIO DEL MERCADO DEL ARROZ

CUESTIONARIO PARA SER APLICADO A LOS PRODUCTORES DE ARROZ EN CASCARA

- 1.- Autoconsumo de su producción
 - 1.1. Para semilla _____ QQ _____ Consumo humano _____ QQ.
- 2.- % que Ud. calcula que se pierde al obtener su cosecha _____
- 3.- Capacidad de almacenamiento en Quintales _____
- 4.- Utiliza Ud. área de secado de:
 - 4.1. Su finca propia al natural _____
 - 4.2. De la factoría al natural _____
 - 4.3. De la factoría con máquina _____
- 5.- Cuando utiliza el secado de las factorías, cuanto paga por quintal RD\$ _____ Cuanto paga por fanega RD\$ _____
- 6.- Considera Ud. que le representaría más negocio.
 - 6.1. Pagar por el descascarado de su arroz _____
 - 6.2. Vender el arroz en cáscara a la factoría _____
 - 6.3. Vender una parte descascarada y la otra en cáscara _____
- 7.- Cuales son los aspectos que le traen problemas para vender bien su producto?
 - 7.1. Mala infraestructura de caminos _____
 - 7.2. Poca información de precios y de mercados _____
 - 7.3. Precios poco convenientes _____
 - 7.4. Mala calidad de su producto _____
 - 7.5. Otras (especifique) _____
- 8.- Principales problemas de comercialización

ESTUDIO DEL MERCADO DEL POLLO

CUESTIONARIO A SER APLICADO A LOS PRODUCTORES- PROCESADORES DE POLLO

1.- Determine el porcentaje de sus ventas.

1.1. Pollos vivos en pie _____ 1.2. Pollos procesados _____

2.- Diga cuantos picadores son manejados por su empresa.

2.1. Directamente _____ 2.2. Indirectamente, pero que le compran a su empresa _____

3.- Considera Ud. que le será más atractivo económicamente.

3.1. Vender pollos importados _____ 3.2. Vender pollos frescos dominicanos _____

4.- Capacidad de almacenamiento de :

4.1. Pollos congelados (usando frigoríficos) _____

4.2. Capacidad de producción de pollos en pie _____

4.3. Cantidad de jaulas disponibles _____

5.- Explique cuáles son los problemas que se le presentan para manejar su negocio.

5.1. Falta de información de precios y mercados _____

5.2. Obstáculos de los picadores independientes para penetrar en los barrios _____

5.3. Mala planificación en la importación de huevos fértiles _____

5.4. Distorsiones de políticas gubernamentales _____) Cuáles?

5.5. Todas las anteriores _____

6.- Cuáles son los principales problemas en el comercio del pollo?_

7.- Como es de su conocimiento, la Comisión Nacional de Producción Pecuaria (CONAPROPE) agrupa a productores y Gobierno en su seno para fines de políticas, cree Ud. que.

7.1. Debe seguir existiendo esa Comisión para _____ para que _____

7.2. No debe seguir existiendo el CONAPROPE _____

7.3. Le es indiferente _____

8.- Los problemas de insuficiente oferta de pollos se debe a:

8.1. Falta de políticas claras y transparentes del gobierno _____

8.2. La existencia de restricciones para importar huevos fértiles _____

8.3. La existencia de un grupo minoritario que juega con el mercado _____

8.4. Falta de Recursos Financieros _____

8.5. Otros (especifique) _____

ESTUDIO DEL MERCADO DEL POLLO

CUESTIONARIO A SER APLICADO A ALGUNOS MATADEROS BARRIALES (MAYORISTAS)

- 1.- ¿Qué cantidad de pollos Us. Mata diariamente?
 - 1.1. No. de pollos _____
 - 1.2. No. de libras _____
- 2.- Para que su negocio sea atractivo, ¿Cuántos pollos debería Ud. matar diariamente _____
- 3.- ¿Tiene Ud. infraestructura adecuada para vender pollos congelados?
 - 3.1. Si _____
 - 3.2. No _____
- 4.- Capacidad de almacenamiento para:
 - 4.1. Pollos vivos _____
 - 4.2. Pollos congelados (frigoríficos) _____
- 5.- A su juicio, ¿Cuáles son los problemas que se presentan en el mercado de pollo?
 - 5.1. Existencia de 3 o 4 empresas que controlan el mercado _____
 - 5.2. Falta de políticas claras y transparentes del Gobierno _____
 - 5.3. Problemas energéticos _____
 - 5.4. Falta de oferta _____
 - 5.5. Otros (especifique) _____
- 6.- ¿Cuáles son los problemas que se le presentan para manejar su negocio?
 - 6.1. Falta de recursos financieros _____
 - 6.2. Falta de pollos para vender _____
 - 6.3. Altos precios a la hora de comprar _____
 - 6.4. Molestias constantes de inspectores de control de precios _____
 - 6.5. Otros (especifique) _____

ESTUDIO DEL MERCADO DEL POLLO

CUESTIONARIO A SER APLICADO A PICADORES DE POLLO

1.- ¿Qué cantidad de pollos Ud. pica diariamente?

1.1. Cantidad _____ pollos. 1.2. Peso _____ libras.

2.- ¿Cuáles son los problemas que se le presentan para manejar su negocio?

- 2.1. Falta de dinero para comprar una mayor cantidad _____
- 2.2. Falta de información de precios _____
- 2.3. Falta de pollos suficientes para poder vender _____
- 2.4. Altos precios a la hora de comprar _____
- 2.5. Falta de instrumentos adecuados para la venta (buena mesa, peso, etc.) _____
- 2.6. Todos los anteriores _____
- 2.7. Otros (especifique) _____

3.- ¿Qué problemas ve Ud. con el comercio del pollo?

ESTUDIO DEL MERCADO DE LA HABICHUELA

CUESTIONARIO A SER APLICADO A LOS PRODUCTORES

1.- Cual es el volumen de su producción de habichuelas? _____

2. Cuántas cosechas tiene Ud. al año? _____

3. En qué meses del año Ud. cosecha? _____

4. Almacena Ud. algo de su producción? Si _____ No _____

5. Cuánto Almacena _____

6. A quién le vende Ud. su cosecha?

Comprador	Volumen (qq)	Volumen (%)
Camionero		
Intermediario		
Mayorista		
Detallista		
Consumidor		
INESPRE		
Otro ?		

7. Qué tipo de medida utiliza para vender las habichuelas? Quintal _____ lbs. Fanega _____ lbs. Otro _____.

8. Cómo determinar el precio de venta? _____

9.-Cuáles son los principales problemas en la comercialización de las habichuelas?_

ESTUDIO DEL MERCADO DE LAS HABICHUELAS

CUESTIONARIO A SER APLICADO A LOS TRANSPORTISTAS - MAYORISTAS

1.- ¿Qué cantidad de habichuelas Ud. compra y vende? _____

2. Donde Ud. compra las habichuelas? En qué zonas?

3. Cómo determina el precio a pagar?

4. Qué tipo de peso utiliza y en que forma (envase) compra las habichuelas?

5. Ud. almacena habichuelas? Si _____ No _____

6. Donde almacena las habichuelas?

a. Almacén propio _____ b. Almacén General de Depósito _____

c. Otro tipo de almacén _____ -

7. Ha utilizando Ud. los certificados de depósito y bonos de prenda para almacenar habichuelas? Si ___ No _____

8. Por qué no? a. No conoce ___ b. Otras razones _____ ; Cuáles ?

9. A quién le vende Ud. las habichuelas?

10. Cuales son los principales problemas de la comercialización de las habichuelas?

ESTUDIO DEL MERCADÒ DE LAS HABICHUELAS
CUESTIONARIO A SER APLICADO A LOS DETALLISTAS

1.- ¿Qué cantidad de habichuelas Ud. compra y vende? _____

2. A quién le compra Ud. las habichuelas?

3. Cómo determina el precio a pagar?

4. Qué tipo de peso utiliza y en que forma (envase) compra las habichuelas?

5. Cuales son los principales problemas de la comercialización de las habichuelas?

ESTUDIO DEL MERCADO DE FERTILIZANTES

CUESTIONARIO GUIA A SER APLICADO A LOS FABRICANTES DE FERTILIZANTES

1. Tipo, volumen y si fabrica o importa.

Tipo	Volumen 1998	Fabrica o Mezcla	Importa
Urea			
Sulfato de amonio			
Superfosfato Triple			
15-15-15			
12-24-12			
16-8-16			
15-10-10			
12-8-14			

2. ¿A quien le vende?

Comprador	%
Distribuidor	
Productor	

3. ¿Exporta en la actualidad? Si _____ No _____

4. ¿Ha exportado alguna vez? Si _____ No _____

5. ¿Por qué no exporta?

6. ¿Cuáles son los principales problemas en el comercio de fertilizantes?

7. ¿Quienes son sus principales distribuidores?:

8. ¿Cómo determinan el precio de venta?

9. ¿Hacen descuentos por volumen? Si _____ No _____

10. ¿Hacen descuentos por tipo de comprador? Si _____ No _____

11. ¿Cuál es su lista de precios actual?

ESTUDIO DEL MERCADO DE FERTILIZANTES

CUESTIONARIO GUIA A SER APLICADO A LOS DISTRIBUIDORES

1. ¿A quién le compra Ud. fertilizantes y en qué cantidades?

Fuente	Volumen	%
Ferquido		
Fersan		
Kettle y Almanzar		
Importa directamente		

2. ¿A quién le vende los fertilizantes y en qué cantidades o %?.

Cliente	Cantidad	%

3. ¿Qué problemas le presentan los suplidores de fertilizantes?

4. ¿Ha tratado de importar fertilizantes alguna vez? Si _____ No _____

5. ¿Por qué no?

6. ¿Cómo determinan el precio de venta?

7. ¿Hacen descuentos por volumen? Si _____ No _____

8. ¿Hacen descuentos por tipo de comprador? Si _____ No _____

ESTUDIO DEL MERCADO DE FERTILIZANTES
CUESTIONARIO A SER APLICADO A GRANDES AGROINDUSTRIAS

1.- ¿A quién le compra Ud. fertilizantes y en qué cantidades?

Fuente	Voiumen	%
Ferquido		
Fersan		
Kette y Almanzar		
Otro		
Importa directamente		

2. ¿Qué problemas le presentan los suplidores de fertilizantes?

3. ¿Ha tratado de importar fertilizantes alguna vez? Si_____ No_____

5. ¿Por qué no?

ESTUDIO DEL MERCADO DE FERTILIZANTES

CUESTIONARIO A SER APLICADO A PRODUCTORES Y AGRUPACIONES DE PRODUCTORES

1.- ¿A quién le compra Ud. fertilizantes y en qué cantidades?

Fuente	Volumen	%
Ferquido		
Fersan		
Kette y Almanzar		
Otro		
Importa directamente		

2. ¿Qué problemas le presentan los suplidores de fertilizantes?

3. ¿Ha tratado de importar fertilizantes alguna vez? Si _____ No _____

5. ¿Por qué no?

ANEXO C: LEY NO. 150-97

DADA en Santo Domingo de Guzmán, Distrito Nacional, Capital de la República Dominicana, a los siete (7) días del mes de julio del año mil novecientos noventa y siete, año 154 de la Independencia y 134 de la Restauración.

Leonel Fernández

Ley No. 150-97 que modifica el Art. 15 de la Ley No. 14-93, que establece el Arancel de Aduanas de la República Dominicana (tasa cero para insumos, equipos y maquinarias agropecuarias).

**EL CONGRESO NACIONAL
En Nombre de la República**

Ley No. 150-97

CONSIDERANDO: Que el establecimiento de la tasa cero es una aspiración, demandada desde hace varios años, por los productores agropecuarios de la República Dominicana;

CONSIDERANDO: Que nuestra condición de país signatario de los acuerdos que condujeron a la creación de la Organización Mundial del Comercio - OMC-, nos obliga a tomar medidas orientadas a abaratar costos para que la producción de bienes agropecuarios fluya hacia los mercados nacionales y extranjeros a precios competitivos;

HA DADO LA SIGUIENTE LEY:

Artículo 1.- Se modifica la Ley 14-93 del 26 de agosto de 1993, sobre Arancel de Aduanas de la República Dominicana, en su Art. 15, para que en lo adelante contenga el párrafo siguiente:

“PARRAFO: Las partidas que aparecen a continuación pagarán una tasa única de un cero por ciento (0%) y están exentas de la aplicación del ITBIS, del Recargo Cambiario, así como del Desmonte contemplado en el Párrafo Transitorio del Art. 6.”

**LISTA INSUMOS EQUIPOS Y MAQUINARIAS AGROPECUARIAS
A LOS QUE SE HA ESTABLECIDO UN ARANCEL UNICO DE
TASA 0% EN EL CODIGO ARANCELARIO**

CODIGO	DESCRIPCION
0102.10.00	Reproductores de raza pura, especie bovina.
0103.10.00	Reproductores de raza pura, especie porcina.
0104.10.10	Reproductores de raza pura, en la especie ovina.
0104.20.10	Reproductores de raza pura, especie ovina o caprina.
0105.11.00	Reproductores avícolas.
0301.99.10	Peces para la reproducción o cría industrial (incluidos los alevines).
0306.29.10	Camarones para reproducción o cría industrial.
0511.10.00	Semen de bovino.
0601.10.00	Bulbos, cebollas, tubérculos, raíces tuberosas, garras y rizomas en reposo vegetativo.
0601.20.00	Bulbos, cebollas, tubérculos, raíces tuberosas, garras y rizomas, en vegetación o en flor, plantas (incluidas las plantas jóvenes) y raíces de archicoria.
0602.10.00	Esquejes y estaquillas sin enraizar e injertos.
0602.20.00	Arboles, arbustos, plantas jóvenes y matas de frutos comestibles, incluso injertados.
0602.30.00	Rododendros y azaleas, incluso injertados.
0602.40.00	Los demás rosales, incluso injertados.
0602.91.00	Blanco de setas.
1005.10.00	Maíz para siembra.
1005.90.00	Maíz en grano.
1201.00.10	Habas de soya para siembra.
1207.20.00	Semillas de algodón.
1208.10.00	Harina de habas de soya.
1208.90.00	Las demás.
1209.21.00	Semillas de alfalfa.
1209.91.00	Semillas de legumbres y hortalizas.
1214.10.00	Harina y pellets de alfalfa.

1518.00.90	Las demás grasas y aceites animales o vegetales (grasa amarilla para alimentación de aves y cerdos).
2302.30.00	Salvado de trigo.
2301.20.10	Harina de pescado.
2304.00.00	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya, incluso molidos o en pellets.
2305.00.00	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de maní o cacahuete, incluso molidos o en pellets.
2306.10.00	Tortas y demás residuos de la extracción de grasas o aceites de algodón.
2306.20.00	Tortas y demás residuos de la extracción de grasas o aceites de lino.
2306.30.00	Tortas y demás residuos de la extracción de grasas o aceites de girasol.
2306.40.00	Tortas y demás residuos de la extracción de grasas o aceites de nabina o de colza.
2309.90.20	Mezclas concentradas de antibióticos vitaminas u otros productos terminados para la fabricación de alimentos de los animales.
2835.25.00	Hidrogenoortofosfato de calcio (fosfato dicálcico).
2930.40.00	Metionina.
3002.20.00	Vacuna para la medicina veterinaria.
3002.39.00	Las demás vacunas veterinarias.
3101.00.00	Abonos de origen animal o vegetal incluso mezclados entre sí o tratados químicamente, abonos procedentes de la mezcla o del tratamiento químico de productos de origen animal o vegetal.
3102.00.00	Abonos minerales o químicos nitrogenados terminados.
3102.10.00	Urea, incluso en disolución acuosa. Sulfato de amonio, sales dobles y mezclas entre sí de sulfato de amonio y de nitrato de amonio terminados.
3102.21.00	Sulfato de amonio.
3102.30.00	Nitrato de amonio, incluso en disolución acuosa.
3102.40.00	Mezclas de nitrato de amonio con carbonato de calcio o con otras materias inorgánicas sin poder fertilizante.
3102.50.00	Nitrato de sodio.
3102.80.00	Mezcla de úrea con nitrato de amonio en disolución acuosa o amoniacal.
3103.10.00	Superfosfatos.
3103.20.00	Escorias de desfosforación.
3104.20.00	Cloruro de potasio.
3104.30.00	Sulfato de potasio.
3104.90.10	Sulfato de magnesio y potasio.

3105.20.00	Abonos minerales o químicos con los tres elementos fertilizantes (nitrógeno, fósforo y potasio).
3105.40.00	Dihidrogenoortofosfato de amonio (fosfatomonoamónico), incluso mezclado con el hidrogenoortofosfato de diamonio (fosfato diamónico).
3105.90.10	Abonos minerales o químicos que contengan nitrato sódico potásico (salitre) terminados.
3105.90.20	Los demás abonos minerales o químicos con los dos elementos fertilizantes: nitrógeno y potasio terminados.
3507.10.00	Cuajos y sus derivados.
--38.08	Insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas, desinfectantes y productos similares, presentados en formas o envases para la venta al por menor, o como preparaciones o en artículos, tales como cintas, mechas, bujías azufradas y papeles matamoscas.
3808.10	Insecticidas.
3808.10.10	Presentados en envases para la venta al por menor o en forma de artículos.
3808.10.20	Presentados en otras formas a base de piretro.
3808.10.90	Los demás.
3808.20	Fungicidas.
3808.20.10	Presentados en envases para la venta al por menor o en forma de artículos.
3808.20.20	Presentados en otra forma, a base de compuestos de cobre.
3808.20.30	Presentados en otra forma, a base de etilen-bis-ditio-carbomato.
3808.20.90	Los demás.
3808.30	Herbicida, inhibidores de germinación y reguladores del crecimiento de las plantas.
3808.30.10	Presentados en envases para la venta al por menor o en forma de artículos.
3808.30.90	Los demás.
3808.40	Desinfectantes.
3808.40.10	Presentados en envases para la venta al por menor o en forma de artículos.
3808.40.90	Los demás.
3808.90	Los demás.
3808.90.10	Presentados en envases para la venta al por menor o en forma de artículos.
3808.90.90	Los demás.
3918.10.10	Revestimientos biodegradables para suelos.

3921.00.00	Saco, Bolsa, cucuruchos impregnados para protección de racimos de banano.
3926.30.00	Cobertores para invernaderos (tipo zarán de malla).
4823.70.10	Moldes alveolares para embalaje de huevo.
7612.90.10	Envase para el transporte de leche (bidones).
8201.90.20	Herramientas para desarmes, selección y deshojes de banano.
8418.99.20	Evaporadores y condensadores de uso agroindustrial para la elaboración de concentrados a partir de jugos de frutas o vegetales. Exceptuando las de la partida 8410.99.10 y las similares para aire acondicionado, refrigerados, etc.
8419.31.00	Esterilizadores y secadores para productos agrícolas
8419.89.10	Pasteurizadores de productos agropecuarios (leche, jugo de fruta).
8419.89.40	Aparatos y dispositivos para torrefacción de café.
8419.89.50	Deshidratadores de vegetales, continuos o en batches.
8424.81.20	Sistemas de riego.
8424.81.90	Equipo para fumigación agrícola.
8432.10.00	Arados, gradas, escarificadores, cultivadores, extirpadores, rotocultores, escardadoras y binadoras.
8432.21.00	Gradas de discos.
8432.29.10	Gradas.
8432.29.20	Cultivadores, escarificadores, escardadores, binadoras y extirpadores.
8432.29.30	Rotocultores.
8432.30.00	Sembradoras, plantadoras y trasplantadoras.
8432.40.00	Espaciadores de estiércol y distribuidores de abonos.
8433.20.00	Guadañadoras, incluidas las barras de corte para montar sobre un tractor.
8433.51.00	Cosechadoras-trilladoras.
8433.52.00	Las demás máquinas y aparatos para trillar.
8433.53.00	Máquina para la recolección de raíces o tubérculos.
8433.59.10	Cosechadoras, incluso combinadas con otras máquinas excepto trilladoras.
8433.59.20	Trilladoras y degradadoras.
8433.60.00	Máquinas para la limpieza o clasificación de huevos, frutas u otros productos agrícolas.
8433.60.10	Clasificadoras de huevos.
8433.60.20	Clasificadoras de frutas o de legumbres.
8433.60.30	Clasificadoras de café.
8433.60.40	Las demás clasificadoras.
8433.90.00	Partes.
8434.10.00	Ordeñadoras.

8434.20.00	Máquinas y aparatos para la industria lechera, exceptuando cubos, bidones y similares.
8434.90.00	Partes para máquinas y aparatos para la industria lechera.
8435.10.00	Máquinas y aparatos para la producción de vino, sidra, jugos de frutas o bebidas similares.
8435.90.00	Partes.
8436.10.00	Máquinas y aparatos para preparar alimentos o piensos para animales. Máquinas y aparatos para la avicultura, incluidas las incubadoras.
8436.21.00	Incubadoras y criadoras.
8436.29.00	Las demás máquinas y aparatos para la avicultura.
8436.91.00	Partes de máquinas y aparatos para la avicultura.
8436.99.00	Las demás partes.
8437.10.00	Máquinas para la limpieza, clasificación o cribado de semillas, granos o legumbres secas.
8437.80.10	Máquinas y aparatos para la trituración o molienda de los cereales de consumo pecuario.
8437.80.20	Las demás máquinas y aparatos para la trituración o molienda.
8437.80.30	Las demás máquinas y aparatos para descascarillar, mondar o glasear el arroz.
8437.80.90	Las demás máquinas y aparatos de esta partida.
8437.90.00	Partes para las máquinas y aparatos de esta partida.
8438.60.00	Máquinas y aparatos para la preparación de frutas, legumbres y/o hortalizas.
8438.80.10	Descascarilladora y despulpadoras de café.
8438.80.20	Máquinas y aparatos para preparar pescados, crustáceos y moluscos.
8701.10.00	Motocultores.
8701.90.10	Tractores agrícolas de ruedas.

DADA en la Sala de Sesiones del Senado, Palacio del Congreso Nacional, en Santo Domingo de Guzmán, Distrito Nacional, Capital de la República Dominicana, a los veintiún (21) días del mes de mayo del año mil novecientos noventa y siete, año 154 de la Independencia y 134 de la Restauración.

Amable Aristy Castro
Presidente

Enrique Pujals
Secretario

Miguel Andrés Berroa Reyes
Secretario Ad-Hoc

DADA en la Sala de Sesiones de la Cámara de Diputados, Palacio del Congreso Nacional, en Santo Domingo de Guzmán, Distrito Nacional, Capital de la República Dominicana, a los veinticuatro (24) días del mes de junio del año mil novecientos noventa y siete, año 154 de la Independencia y 134 de la Restauración.

Héctor Rafael Peguero Méndez
Presidente

Jesús Radhamés Santana Díaz
Secretario Ad-Hoc

Julio Ant. Altagracia Guzmán
Secretario

LEONEL FERNANDEZ
Presidente de la República Dominicana

En ejercicio de las atribuciones que me confiere el Artículo 55 de la Constitución de la República.

PROMULGO la presente Ley y mando que sea publicada en la Gaceta Oficial, para su conocimiento y cumplimiento.

DADA en Santo Domingo de Guzmán, Distrito Nacional, Capital de la República Dominicana, a los siete (7) días del mes de julio del año mil novecientos noventa y siete, año 154 de la Independencia y 134 de la Restauración.

Leonel Fernández

ANEXO D

DECRETO 114-98 DEL 16 DE MARZO DE 1998



LEONEL FERNÁNDEZ
Presidente de la República Dominicana

NUMERO: 114-98

CONSIDERANDO: Que el Gobierno Dominicano tiene el propósito de establecer procedimientos transparentes y justos en relación con el comercio exterior, con la finalidad de que todo instrumento de política comercial aplicado en el país sea plenamente compatible con las normas multilaterales vigentes en el ámbito de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

CONSIDERANDO: Que es interés del Gobierno simplificar el marco regulatorio del comercio exterior, eliminando trámites y prácticas administrativas innecesarios, a fin de que el arancel de aduanas se convierta en el único instrumento de política comercial que restrinja el comercio de mercancías.

CONSIDERANDO: Que una de las propuestas aprobadas como resultado del recién finalizado Diálogo Nacional fue la necesidad de la eliminación de las barreras no arancelarias al comercio, a los fines de incentivar el mismo mediante el incremento de la competitividad.

VISTO: el “Acuerdo de Marrakech” por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, ratificado mediante la Resolución No. 2-95 del Congreso nacional, de fecha 20 de enero de 1995.

VISTO: el Artículo 4 (2) del “Acuerdo sobre Agricultura” que forma parte integral del Acuerdo de Marrakech.

VISTO: el Listado de Consolidaciones Arancelarias presentado por el Gobierno Dominicano durante la Ronda Uruguay, en el cual asume un límite para el universo de partidas arancelarias equivalentes al 40%.

VISTA: la propuesta de rectificación técnica para sustituir el compromiso de consolidación arancelaria para ocho productos agropecuarios por un régimen de arancel-cuota equivalente a las barreras no arancelarias vigentes, sometida el 7 de diciembre de 1994 ante la Secretaría del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

En ejercicio de las atribuciones que me confiere el Artículo 55 de la Constitución de la República, dicto el siguiente

DECRETO

Artículo 1.- A partir de la promulgación del presente decreto, quedan eliminadas todas las barreras no arancelarias al comercio exterior identificadas como sigue, vigentes en virtud de decretos presidenciales o de resoluciones administrativas de organismos del Estado.

Párrafo.- Se entiende por “barreras no arancelarias” las identificadas en el Artículo 4 (2) del Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay: “restricciones cuantitativas a las importaciones, gravámenes variables a la importación, precios mínimos de importación, regímenes de licencias de importación discrecionales, medidas no arancelarias mantenidas por medio de empresas comerciales del estado, limitaciones voluntarias a las exportaciones tales como permisos, cuotas, controles o regulaciones, y medidas similares aplicadas en la frontera que no sean derechos de aduanas propiamente dichos”.

Artículo 2.- Quedan derogadas las siguientes disposiciones:

a) Decretos Presidenciales:

Artículo 1, Decreto No. 772, de fecha 17 de abril el 1995.

Decreto No. 5304, de fecha 22 de agosto de 1948

Artículo 3, Decreto No. 7107, de fecha 18 de septiembre de 1961

Artículo 3 y 15, Decreto No. 1148, de fecha 13 de julio de 1964

Artículo 11, (incisos h, l, m), Decreto No. 1142, de fecha 28 de abril de 1966

Decreto No. 728, de fecha 8 de marzo de 1979

Decreto No. 2638, de fecha 13 de septiembre de 1973

Decreto No. 3529, de fecha 4 de junio de 1973

Artículo 1, Decreto No. 3919, de fecha 28 de septiembre de 1973

Artículo 1, Decreto No. 346, de fecha 23 de noviembre de 1974

Artículo 1, decreto No. 1194, de fecha 7 de agosto de 1975

Artículo 4, Párrafo Único, Decreto No. 1621, de fecha 15 de enero de 1976

Artículo 1, Decreto No. 3323, de fecha 23 de febrero de 1978

Decreto No. 3448, de fecha 21 de junio de 1978

Decreto No. 191, de fecha 11 de septiembre de 1978

Artículo 6 y 36, Decreto No. 271, de fecha 3 de octubre de 1978

Decreto No. 434, de fecha 24 de noviembre de 1978

Artículo 2, que agrega el párrafo 2 al Reglamento No. 2162,

Decreto No. 625, de fecha 1 de febrero de 1979

Decreto No. 728, Artículo 3, de fecha 8 de marzo de 1979

Decreto No. 1310, de fecha 13 de noviembre de 1980

Decreto No. 2573, de fecha 14 de julio de 1981

Decreto No. 2836, de fecha 30 de octubre de 1981

Decreto No. 71, de fecha 18 de agosto de 1982

Artículo 1, Decreto No. 273, de fecha 21 de septiembre de 1982

Decreto No. 679, de fecha 20 de enero de 1983

Artículo 8, 11 y 12, Decreto No. 2005, de fecha 17 de mayo de 1984

Decreto No. 2817, de fecha 12 de marzo de 1985

Artículo 1, Decreto No. 212, de fecha 14 de septiembre de 1986
Decreto No. 610, de fecha 22 de julio de 1986
Artículo 1, Decreto No. 607, de fecha 3 de diciembre de 1987
Decreto No. 264, de fecha 10 de julio de 1991
Decreto No. 216 de fecha 5 de agosto de 1994

b) Resoluciones Administrativas

i) De la Secretaría de Estado de Agricultura

Resolución 17/90, del 25 de enero de 1990 (Artículo 1, incisos c, e, g, h, i, j, m)
Resolución que somete a permiso la exportación de cacao en grano y sus derivados
Resolución que somete a permiso la exportación de alimentos para animales

ii) De la Secretaría de Estado de Industria y Comercio

Resoluciones Administrativas que establecen permisos de no objeción a la importación de harina de trigo, azúcar, envases de vidrio, cemento gris, sacos de yute, petróleo y varillas.

iii) Del Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones (CEDOPEX)

Resolución 735, del 4 de junio de 1973
Resolución del Consejo Directivo del 17 de mayo de 1984
Resolución del Consejo Directivo del 16 de noviembre de 1984
Reglamento para el Establecimiento de Restricciones a la Exportación, aprobado mediante 2da. Resolución del Consejo Directivo en fecha 8 de julio de 1986

iv) Del Instituto de Estabilización de Precios (INESPRE)

Resoluciones Administrativas que someten a permiso la importación de azúcar, sal, ajo, cebolla, habichuelas, papas, leguminosas, avena, maíz y harina de maíz, soya y harina de soya, pasta de tomate, pastas alimenticias, grasas comestibles y leche.

v) Del Banco Agrícola de la República Dominicana (Consejo Arrocerero)

Resolución que somete a permiso la importación de Arroz.

Artículo 3.- En interés de controlar y erradicar las plagas que afectan a la producción agropecuaria, y en vista de la necesidad de cumplir con las normas técnicas y sanitarias en correspondencia con estándares internacionalmente aceptados, a fin de aprovechar de manera efectiva el acceso preferencial otorgado a nuestro país en los grandes mercados, la Secretaría de Estado de Agricultura queda encargada de revisar los requisitos fitozoosanitarios que afecten la producción agropecuaria; la Secretaría de Estado de Industria y Comercio deberá revisar las normas técnicas y la Secretaría de Estado de Salud Pública, las normas sanitarias vigentes. Esta revisión deberá tomar en cuenta y dar estricto cumplimiento a los acuerdos sobre medidas sanitarias y fitosanitarias y sobre obstáculos técnicos al comercio de la Ronda Uruguay.

Artículo 4.- Hasta tanto concluyan las negociaciones relativas a los ocho productos incluidos en la rectificación técnica sometida a la OMC el 7 de diciembre de 1994 (arroz, ajo, azúcar, cebolla, habichuela, leche, maíz y pollo), las restricciones no arancelarias a la importación de estos productos estarán concentradas en una sola entidad para fines de su

aplicación, la cual será la Secretaría de Estado de Agricultura, excepto para el caso del azúcar, en que será la Secretaría de Estado de Industria y Comercio.

Artículo 5.- Envíese a las instituciones mencionadas en los Artículos 2 y 3 para los fines correspondientes.

Dado en Santo Domingo de Guzmán, Distrito Nacional, Capital de la República Dominicana, a los dieciséis (16) días del mes de marzo del año mil novecientos noventa y ocho, año 155 de la Independencia y 135 de la Restauración.

Leonel Fernández

ANEXO E

**RESOLUCION 92-99 DEL 13 DE OCTUBRE DE 1999 Y
REGLAMENTO 505-99 DEL 24 DE NOVIEMBRE DE 1999**

ANEXO E

RESOLUCION 88-89 DEL 13 DE OCTUBRE DE 1989 Y
REGLAMENTO 88-89 DEL 24 DE NOVIEMBRE DE 1989



**EL CONGRESO NACIONAL
EN NOMBRE DE LA REPÚBLICA**

RES. No. 92-99

VISTO: El inciso 14 del artículo 37 de la Constitución de la República

VISTAS: Las modificaciones introducidas a la Lista XXIII de la República Dominicana anexa al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT 94).

RESUELVE

ÚNICO: APROBAR las modificaciones introducidas a la Lista XXIII de la República Dominicana anexa al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT 94). Mediante esta RECTIFICACIÓN, el Estado de Dominicana persigue proteger ocho (8) productos agropecuarios considerados sensibles para la economía del país, estos productos son: carne de pollo, cebollas, ajo, frijoles, azúcar, arroz, leche y maíz; así como modificar los compromisos multilaterales de la Ronda de Uruguay aprobados por el Congreso Nacional y promulgada por el Poder Ejecutivo el 20 de enero de 1995: que copiado a la letra dice así:

**WORLD TRADE ORGANIZATION
ORGANISATION MONDIALE DE COMERSE
ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO**

Referencia: WL1/100

12 de marzo de 1999

**ACUERDO DE MARRAKECH POR EL QUE SE ESTABLECE
LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO
HECHO EN MARRAKECH DEL 15 DE ABRIL DE 1994**

**ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES
ADUANEROS Y COMERCIO DE 1994**

**CERTIFICACIÓN DE LAS MODIFICACIONES DE
LA LISTA XXIII – REPÚBLICA DOMINICANA**

ENVÍO DE COPIA AUTENTICADA

Tengo el honor de remitirle adjunta una copia autenticada de la Certificación de las Modificaciones de la Lista XXIII – República Dominicana, de fecha 3 de febrero de 1999

**R. Ruggiero
Director General**

LISTA XXIII – REPUBLICA DOMINICANA

3 DE FEBRERO DE 1999

**LISTAS DE CONCESIONES ARANCELARIAS ANEXAS
ALA CUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES
ADUANEROS Y COMERCIO DE 1994**

CERTIFICACIÓN DE MODIFICACIONES

LISTA XXIII – REPÚBLICA DOMINICANA

CONSIDERANDO: que las PARTES CONTRATANTES del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1947 adoptaron, el 26 de marzo de 1980, una Decisión sobre los procedimientos para la modificación o rectificación de las Listas de concesiones arancelarias (IBOD 27S/25).

CONSIDERANDO: que, de conformidad con las disposiciones de la Decisión antes mencionada, al 3 de noviembre de 1998 se comunicó a todos los Miembros de la Organización Mundial del Comercio, en el documento G/MA/TAR/RS/54, un proyecto que contiene las modificaciones de la Lista XXIII – República Dominicana.

POR LA PRESENTE SE CERTIFICA que las modificaciones de la Lista XXIII – República Dominicana se han establecido de conformidad con la Decisión antes mencionada.

Las modificaciones anexas entrarán en vigor el 3 de febrero de 1999.

La presente Certificación quedará depositada en poder del Director General de la Organización Mundial del Comercio, quien remitirá sin dilación una copia autenticada a cada uno de los Miembros de la Organización Mundial del Comercio, y será registrada de conformidad con las disposiciones del Artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

HECHA en Ginebra el tres de febrero de mil novecientos noventa y nueve.

R. Ruggiero

Copia certificada conforme

Director General

Número de la partida arancelaria	Designación del producto	Tipo básico del derecho	Tipo consolidado del derecho	Período de aplicación Desde/hasta	Derecho de Primer negociador	Salvaguardia especial	Demás derechos y cargas
1	2	3	4	5	6	7	8
0402.21	Entera ó						
0402.29	Descremada	84	56	1998/2004	UE, CA, NZ		
0808.10	Manzana Fresca		35	1995/2004	EUA		
1001.90	Trigo		5	1995/2004	EUA		
1507.10	Aceite de soya (crudo)		10	1995/2004	EUA		
1507.90	Aceite de soya (los demás)		30	1995/2004	EUA		
1502.00.10	Sebo en rama, no comestible (crudo)		10	1995/2004	EUA		
1502.00.90	Sebo, no comestible (los demás)		15	1995/2004	EUA		
1304.00	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción de aceite de soya		10	1995/2004	EUA		

LISTA XXIII - REPÚBLICA DOMINICANA
PARTE I - ARANCEL DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA
SECCIÓN I - Productos agropecuarios
SECCIÓN-A Aranceles

Número de la partida arancelaria	Designación del producto	Tipo básico del derecho	Tipo consolidado del derecho	Período de aplicación Desde/hasta	Derecho de Primer negociador	Salvaguardia especial	Demás derechos y cargas
1	2	3	4	5	6	7	8
Consolidación al nivel de 40% <i>ad valorem</i> de todos los productos agropecuarios del Anexo I del Acuerdo sobre Agricultura, salvo los productos siguientes, sin perjuicio de las consolidaciones vigentes							
0207.10	Carne de pollo	162	99	1995/2004	EUA		
0207.21							
0207.41							
0703.10	Cebollas	97	97	1995/2004	EUA		
0703.20	Ajo	119	99	1995/2004	EUA		
0713.31	Frijoles secos	99	89	1995/2004	EUA. CA		
0713.32							
0713.33							
1005	Maíz	74	40	1995/2004	EUA. CA		
1006	Arroz	124	99	1995/2004	EUA		
1701	Azúcar	100	85	1995/2004	EUA		
0402.10	Leche en polvo						

LISTA XXIII - REPÚBLICA DOMINICANA
PARTE I - ARANCEL DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA
SECCIÓN I - Productos agropecuarios
SECCIÓN-B Contingentes arancelarios

Número de la partida arancelaria	Designación del producto	Cuantía inicial del contingente y tipo arancelario aplicable en su marco	Cuantía final del contingente y tipo arancelario aplicable en su marco	Período de aplicación Desde/hasta	Derecho de Primer negociador	Salvaguardia especial	Demás derechos y cargas
1	2	3	4	5	6	7	8
0207.10	Carne de pollo	6,500 / 25%	11,500 / 25%	1995/2004	EUA		
0207.21							
0207.41							
0703.10	Cebollas	2,500 / 25%	3,750 / 25%	1995/2004	EUA		
0703.20	Ajo	3,000 / 25%	4,500 / 25%	1995/2004	EUA		
0713.31	Frijoles secos	12,000 / 25%	18,000 / 25%	1995/2004	EUA. CA		
0713.32							
0713.33							
1005	Maiz	703,000 / 5%	1,091,000 / 5%	1995/2004	EUA.CA		
1006	Arroz	13,700 / 20%	17,819 / 20%	1995/2004	EUA		
1701	Azúcar	20,000 / 20%	30,000 / 20%	1995/2004	EUA		
0402.10	Leche en polvo						
0402.21	Entera ó						
0402.29	descremada						

LISTA XXIII - REPÚBLICA DOMINICANA
PARTE I - ARANCEL DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA
SECCIÓN I - Productos agropecuarios
SECCIÓN-A Aranceles

Número de la partida arancelaria	Designación del producto	Tipo básico del derecho	Tipo consolidado del derecho	Periodo de aplicación Desde/hasta	Derecho de Primer negociador	Salvaguardia especial	Demás derechos y cargas
1	2	3	4	5	6	7	8
Consolidación al nivel de 40% <i>ad valorem</i> de todos los productos agropecuarios del Anexo I del Acuerdo sobre Agricultura, salvo los productos siguientes, sin perjuicio de las consolidaciones vigentes							
0207.10	Carne de pollo	162	99	1995/2004	EUA		
0207.21							
0207.41							
0703.10	Cebollas	97	97	1995/2004	EUA		
0703.20	Ajo	119	99	1995/2004	EUA		
0713.31	Frijoles secos	99	89	1995/2004	EUA. CA		
0713.32							
0713.33							
1005	Maíz	74	40	1995/2004	EUA. CA		
1006	Arroz	124	99	1995/2004	EUA		
1701	Azúcar	100	85	1995/2004	EUA		
0402.10	Leche en polvo						

LISTA XXIII – REPÚBLICA DOMINICANA
PARTE I – ARANCEL DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA
SECCIÓN I – Productos agropecuarios
SECCIÓN-B Contingentes arancelarios

Número de la partida arancelaria	Designación del producto	Cuantía inicial del contingente y tipo arancelario aplicable en su marco	Cuantía final del contingente y tipo arancelario aplicable en su marco	Período de aplicación Desde/hasta	Derecho de Primer negociador	Salvaguardia especial	Demás derechos y cargas
1	2	3	4	5	6	7	8
0207.10	Carne de pollo	6,500 / 25%	11,500 / 25%	1995/2004	EUA		
0207.21							
0207.41							
0703.10	Cebollas	2,500 / 25%	3,750 / 25%	1995/2004	EUA		
0703.20	Ajo	3,000 / 25%	4,500 / 25%	1995/2004	EUA		
0713.31	Frijoles secos	12,000 / 25%	18,000 / 25%	1995/2004	EUA. CA		
0713.32							
0713.33							
1005	Maiz	703,000 / 5%	1,091,000 / 5%	1995/2004	EUA.CA		
1006	Arroz	13,700 / 20%	17,819 / 20%	1995/2004	EUA		
1701	Azúcar	20,000 / 20%	30,000 / 20%	1995/2004	EUA		
0402.10	Leche en polvo						
0402.21	Entera ó						
0402.29	descremada						



CONGRESO NACIONAL

ASUNTO: Res. Aprobatoria de la Rectificación a las modificaciones introducidas a la Lista XXIII de la República Dominicana anexa al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT 94) **PAG.**

DADA en la Sala de Sesiones del Senado, Palacio del Congreso Nacional, en Santo Domingo de Guzmán, Distrito Nacional, capital de la República Dominicana, a los veintiún (21) días del mes de julio del año mil novecientos noventa y nueve (1999); años 156 de la Independencia y 136 de la Restauración.

RAMÓN ALBURQUERQUE
Presidente

GINETTE BOURNIGAL DE JIMÉNEZ
Secretaria

DAGOBERTO RODRÍGUEZ ADAMES
Secretario



CONGRESO NACIONAL

ASUNTO: Res. Aprobatoria de la Rectificación a las modificaciones introducidas a la Lista XXIII de la República Dominicana anexa al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT 94) **PAG.**

DADA en la Sala de Sesiones de la Cámara de Diputados, Palacio del Congreso Nacional, en Santo Domingo de Guzmán, Distrito Nacional, capital de la República Dominicana, a los treinta y un (31) días del mes de agosto del año mil novecientos noventa y nueve (199); años 156 de la Independencia y 137 de la Restauración.

Rafaela Alburquerque
Presidenta

Ambrosina Saviñon Cáceres
Secretaria

Rafael Ángel Franjul Troncoso
Secretario

LEONEL FERNÁNDEZ
Presidente de la República Dominicana

En ejercicio de las atribuciones que me confiere el artículo 55 de la Constitución de la República.

PROMULGO la presente Resolución y mando que sea publicada en la Gaceta Oficial, para su conocimiento y cumplimiento.

DADA en Santo Domingo de Guzmán, Distrito Nacional, Capital de la República Dominicana, a los trece (13) días del mes de octubre del año mil novecientos noventa y nueve, años 156 de la Independencia y 136 de la Restauración.

Leonel Fernández



LEONEL FERNÁNDEZ
PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

NUMERO: 505-99

CONSIDERANDO: Que la suscripción y ratificación congresional del Acta Final de la Ronda Uruguay sobre el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) así como la adhesión de pleno derecho a la Organización Mundial del Comercio (OMC) implican la aceptación de nuevas normas multilaterales que condicionan el comportamiento del sector externo dominicano y sus sectores productivos claves.

CONSIDERANDO: Que la República Dominicana, utilizando los procedimientos establecidos por la OMC, sometió una propuesta de Rectificación Técnica a su Lista XXIII de Concesiones Arancelarias, para un grupo de ocho productos considerados sensibles de la economía dominicana, en base a un sistema de arancel-cuota.

CONSIDERANDO: Que es necesario disponer de un mecanismo de distribución de las cuotas para la aplicación del sistema de arancel-cuota, acorde con los principios de la OMC y que sea eficaz, imparcial, transparente entendible, competitivo e incorruptible, que no provoque temores ni suspicacias en los sectores pasibles de ser afectados y que a la vez preserve el equilibrio entre los principales agentes que intervienen en el mercado de los productos.

CONSIDERANDO: Que es conveniente adoptar medidas para garantizar que las importaciones de dichos productos agropecuarios armonicen los intereses legítimos de los productores, comerciantes, importadores y distribuidores, así como de la población consumidora en general.

CONSIDERANDO: Que es deber de las autoridades velar por la transparencia en las siguientes de los derechos de importación y así evitar el acaparamiento con fines especulativos.

VISTA: la Resolución No. 92-99, de fecha 13 de octubre de 1999 del Congreso Nacional, que aprueba la Rectificación Técnica de la Lista XXIII de Concesiones Arancelarias de la República Dominicana ante la OMC.

En ejercicio de las atribuciones que me confiere el Artículo 55 de la Constitución de la República, dicto el siguiente

**REGLAMENTO PARA LA REGULACIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE LOS
RUBROS AGROPECUARIOS DE LA RECTIFICACIÓN TÉCNICA A LA LISTA XXIII
DE REPÚBLICA DOMINICANA ANTE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL
COMERCIO (OMC)**



LEONEL FERNÁNDEZ
PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

-2-

Artículo 1.- El presente Reglamento regirá la política de importación inherente a la Rectificación Técnica de la Lista XXIII de Concesiones Arancelarias sometida por la República Dominicana ante la OMC, para los productos siguientes: ajo, arroz, azúcar, carne de pollo, cebolla, frijoles, leche en polvo y maíz.

Artículo 2.- Se crea una Comisión para las Importaciones Agropecuarias, que tendrá la responsabilidad de aplicar la política comercial relativa a los ochos productos de la Rectificación Técnica.

Párrafo.- Para el caso del azúcar, la Rectificación Técnica se aplicará en coordinación con el Instituto Azucarero Dominicano (INAZUCAR).

Artículo 3.- La Comisión para las Importaciones Agropecuarias estará integrada por el Secretario de Estado de Agricultura, quien la presidirá; el Secretario de Estado de Industria y Comercio y el Director General de Aduanas, miembros.

Párrafo.- La Subsecretaría de Planificación Sectorial Agropecuaria de la Secretaría de Estado de Agricultura ejercerá las funciones de Secretaría Ejecutiva de la Comisión.

Artículo 4.- A través de comités consultivos que podrán crearse al efecto, los productores agropecuarios de los rubros comprendidos en la Rectificación Técnica, así como los comerciantes e importadores, tanto mayoristas como detallistas, asesorarán a al de las labores y en el cumplimiento de las condiciones y mecanismos de distribución de los contingentes arancelarios establecidos en la Rectificación Técnica.

Artículo 5.- La adjudicación de los contingentes o volúmenes de importación de los productos objeto de la Rectificación Técnica se realizará mediante subastas, de acuerdo al método de Examen Simultáneo de las propuestas sometidas al concurso o subasta para la distribución de dichos contingentes.

Artículo 6.- La Comisión para las Importaciones Agropecuarias deberá:

- a) Definir el calendario anual de importación de las cuotas desagregados para los productos de la Rectificación Técnica, en base a los compromisos establecidos en las negociaciones bilaterales y al comportamiento estacional de cada rubro, y publicarlo en un diario de circulación nacional, en el mes de diciembre de cada año.
- b) Preparar un documento técnico descriptivo de la metodología aplicada para elaborar el calendario anual de importación. Este documento técnico, que debe hacerse de conocimiento general, debe contener los factores coyunturales que puedan motivar desviaciones eventuales de la metodología adoptada.



LEONEL FERNÁNDEZ
PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

-3-

- c) Establecer los criterios y mecanismos de coordinación con las instituciones, tanto públicas como privadas, vinculadas directa o indirectamente al proceso de ejecución de los contingentes arancelarios.
- d) Asegurar la total transparencia del proceso y la participación abierta de todas las partes interesadas.

Artículo 7.- De conformidad con el calendario anual establecido por la Comisión, los importadores interesados deberán presentar, dos meses antes de la fecha establecido para el inicio de la importación de cada producto de la Rectificación, las solicitudes de participación en las cuotas o contingentes de importación para el período indicado en el calendario. Dichas solicitudes deberán acompañarse de una fianza que se determinará, según el volumen, para cada producto. Las solicitudes se depositarán por escrito, en sobre cerrado, aportando los datos del tipo de producto, la cantidad a importar, procedencia, puerto y fecha esperado de ingreso al país. Las solicitudes se harán a nombre de empresas o asociaciones legalmente constituidas.

Artículo 8.- La Comisión verificará si los expedientes sometidos cumplen con las condiciones establecidas para participar en el concurso, detalladas en el Artículo 7 de este decreto, e informará a los solicitantes el lugar y la hora fijados para la adjudicación de las cuotas respectivas. Diez días antes de la fecha establecida para el inicio de la importación de cada producto, la Comisión se reunirá para abrir los sobres depositados, en el lugar y a la hora previamente anunciados, y con la presencia del comité consultivo correspondiente al producto cuyo contingente se vaya a adjudicar.

Luego se procederá a abrir las ofertas de manera simultánea, en presencia de un abogado notario público. Al comprobar la totalidad de las ofertas, si el volumen requerido por los solicitantes es menor que la cuota prevista para el año, entonces la Comisión concederá a cada quien la cantidad que ha solicitado. Si por el contrario, el volumen solicitado es superior al contingente arancelario determinado para el año, entonces la Comisión dividirá el volumen de cuota entre el volumen total solicitado y se asignará a cada importador el porcentaje correspondiente.

Párrafo I.- Para el caso de la leche en polvo, y de conformidad con el Memorando de Entendimiento suscrito entre la Unión Europea y la República Dominicana en fecha 22 de septiembre de 1998, la Unión Europea administrará la proporción que le corresponde del contingente arancelario de la leche, equivalente al 70% de la cuota, mediante el mecanismo de licencias de exportación establecido en los reglamentos de la Unión Europea.

Párrafo II.- Si fuere necesario importar cualquier cantidad adicional a los volúmenes consignados en los contingentes arancelarios, una vez comprobado el déficit en la producción interna, la Comisión asignará dicha cantidad adicional en los mismos términos que la cuota básica. Además de las disposiciones del presente Reglamento, deberá tomar en consideración la estacionalidad de la producción para cada cultivo, en su ciclo respectivo.



LEONEL FERNÁNDEZ
PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

-4-

Artículo 9.- La Comisión hará del conocimiento público, a través de un periódico de circulación nacional, la adjudicación de los volúmenes de importación para cada producto de la Rectificación Técnica, en las fechas determinadas en los respectivos calendarios anuales.

Artículo 10.- La Secretaría Ejecutiva de la Comisión expedirá por separado, para cada rubro, los certificados de importación correspondientes, en función de la cantidad anual adjudicada a cada importador. Dichos certificados serán válidos únicamente por la partida asignada para ser importada en cada período específico.

Artículo 11.- Los volúmenes de importación adjudicados no podrán ser transferidos a otro importador. Cuando la cantidad asignada a uno o varios importadores no ingrese al país dentro del período específico para el cual fue prevista, o diez días posteriores a la fecha indicada por el propio importador para el ingreso del producto del país, sin causa justificada, este hecho determinará el incumplimiento de la cuota.

En caso de incumplimiento de la cantidad asignada, ésta será redistribuida siguiendo el mismo procedimiento utilizado en la asignación original. En este caso, la autoridad competente ejecutará la fianza depositada como garantía de la operación y remitirá a la Tesorería Nacional los fondos correspondientes a dicha fianza.

Párrafo.- Las cuotas adjudicadas deberán llegar al país dentro del plazo aprobado, con el propósito de evitar que la producción nacional sea afectada. No podrán realizarse importaciones fuera de este período, a menos que se produzca una situación de escasez temporal o déficit en la producción de alguno de los rubros considerados. El incumplimiento de esta cláusula por parte de un importador anulará automáticamente la asignación de la cuota de importación concedida a ese importador.

Artículo 12.- Para garantizar la transparencia y eficacia del sistema de distribución de cuotas, se establecerá un mecanismo de supervisión y seguimiento por parte de la Secretaría de Estado de Agricultura, conjuntamente con la Dirección General de Aduanas, la cual llevará un registro computarizado de las importaciones realizadas dentro del sistema de contingentes arancelarios. El sistema será programado para que la Dirección General de Aduanas ejecute en los puertos, de manera automática, el arancel a ser cobrado dentro y fuera de la cuota. En ese tenor, las autoridades competentes ejercerán los controles oportunos para que las importaciones se realicen de acuerdo a lo establecido en la Rectificación Técnica.

Artículo 13.- En los casos de crisis, escasez o déficit en la producción nacional de algunos rubros de la Rectificación, la Comisión podrá aumentar el nivel máximo establecido para los contingentes arancelarios, y distribuirlo en las mismas proporciones previstas en el presente Reglamento. Asimismo, la Comisión podrá determinar los casos en que dicho incremento de los



LEONEL FERNÁNDEZ
PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

-5-

contingentes no deberá ir acompañado del correspondiente aumento en los aranceles, según ha sido previsto en el mecanismo de la Rectificación Técnica.

Artículo 14.- Envíese a las instituciones mencionadas en el Artículo Tercero del presente reglamento, para los fines correspondientes.

Dado en Santo Domingo de Guzmán, Distrito Nacional, Capital de la República Dominicana, a los veinticuatro días del mes de noviembre del año mil novecientos noventa y nueve, años 156 de la Independencia y 137 de la Restauración.

Leonel Fernández





OFICINA NACIONAL DE PLANIFICACION



**INSTITUTO INTERAMERICANO DE
COOPERACION PARA LA AGRICULTURA**