

República Dominicana
Instituto Interamericano de Cooperación
para la Agricultura

“Estudio Sobre el Mercado de Ajo en la
República Dominicana”

Estudio elaborado en la Unidad de Proyectos (UNIPRO) del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) por el Lic. Milton Paniagua e Ing. Agrón. José A. Moreta, Coordinados de la Secretaría de Estado

PRESENTACION

La Oficina del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) en la República Dominicana está plenamente consciente de que la información es el fundamento del proceso que conduce a su transformación en conocimiento interrelacionado y eficaz, cuya creación, difusión y utilización facilitan su recuperación e intercambio rápidos con el objetivo de aumentar la productividad y la competitividad de cualquier actividad, en el contexto de la gestión de la información.

De aquí que se haya asumido una línea de acción que ha llevado a la realización de una serie de publicaciones, reales y virtuales, cuyos depurados contenidos constituyen verdaderos estudios sobre el mercadeo de rubros agro pecuarios básicos y representan aportes valiosos para los formuladores de políticas, los planificadores, los investigadores, los transferidores de tecnología y, en resumen, para todos cuantos se interesan por conocer la realidad de la agro pecuaria dominicana.

Organizados de manera sistémica, estos estudios conducen de manera armónica desde la metodología utilizada, pasando por la caracterización de la oferta y la demanda, el análisis de los precios y los principales problemas en la comercialización, hasta llegar a conclusiones y recomendaciones que incluyen entre otros aspectos las reformas comerciales y las políticas estatales, en el caso de las conclusiones, y la necesidad de llevar a cabo campañas educativas y la revisión de las políticas gubernamentales, en lo tocante a las recomendaciones. Un conjunto apreciable de cuadros, gráficos estadísticos y bibliografías completan la documentación en aval de la calidad de los estudios.

La Oficina del IICNRD tiene la convicción de que los documentos elaborados, los cuales serán objeto de actualizaciones anuales, son una herramienta de trabajo útil para todos aquellos que los consulten para enriquecer su conocimiento y tener mejores informaciones para el desempeño de su trabajo.

Muchas Gracias

Rafael J. Marte
Representante del IICA en la República Dominicana

CONTENIDO

LISTA DE CUADROS

LISTA DE GRAFICOS

LISTA DE SIGLAS Y EQUIVALENCIAS

RESUMEN EJECUTIVO

I. INTRODUCCION

- A. Metodología
- B. Organización del Documento

II. CARACTERIZACION DE LA OFERTA

- A. Número de Productores y su Ubicación
- B. Evolución de la Producción y sus Rendimientos
- C. Importaciones y Exportaciones

III. CARACTERIZACION DE LA DEMANDA

- A. Cuantificación de la Demanda
- B. Cadena de Comercialización

IV. ANALISIS DE LOS PRECIOS DE CARNE DE RES

- A. Evolución de los Precios
- B. Margenes de Comercialización
- C. Estacionalidad de los Precios
- D. Precios Internacionales

V. PRINCIPALES PROBLEMAS DEL MERCADO DE RES EN LA REPUBLICA DOMINICANA

- A. Deficiencias en el Almacenamiento y Manejo Post- Cosecha
- B. Poco Uso de las Normas de Calidad y Diversidad de Pesas y Medidas
- C. Intervención Estatal en la Comercialización
- D. Aplicación de Barreras no Arancelarias a las Importaciones

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- A. Conclusiones
- B. Recomendaciones

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ANEXOS A. / CUADROS ESTADISTICOS

LISTA DE CUADROS

- Cuadro 2.1** República Dominicana, Ajo: Evolución de Area Sembrada por Regiones, 1998-2003.
- Cuadro 2.2** República Dominicana, Ajo: Evolución de Area Cosechada por Regiones, 1998-2003.
- Cuadro 2.3** República Dominicana, Ajo: Evolución de la Producción por Regiones, 1998-2003.
- Cuadro 2.4** República Dominicana, Ajo: Superficie Sembrada y Cosechada, Producción y Rendimiento, 1990-2003.
- Cuadro 3.1** República Dominicana, Ajo: Producción, Importación, Exportación y Consumo, 1994-2003
- Cuadro 4.1** República Dominicana, Evolución de los precios a Nivel de Finca, Mayoristas y Detallistas, 1990-2003
- Cuadro 4.2** República Dominicana, Costo de Importar Ajo con Cuota, 2004
- Cuadro 4.3** República Dominicana, Costo de Importar Ajo sin Cuota, 2004

LISTA DE GRAFICOS

- Gráfico 2.1** República Dominicana, Ajo: Evolución de la Producción, 1994-2003.
- Gráfico 2.2** República Dominicana, Ajo: Evolución de los Rendimiento, 1994-2003.
- Gráfico 3.1** República Dominicana, Ajo: Evolución de la Producción y Consumo, 1994-2003.
- Gráfico 4.1** República Dominicana, Ajo: Evolución de los Precios Constantes Mensuales al Mayorista, 1997-2003
- Gráfico 4.2** República Dominicana, Ajo: Evolución de los Precios Constantes Mensuales al Detallista, 1997-2003

Lista de Siglas y Equivalencias

BAGRICOLA	:	Banco Agrícola de la República Dominicana.
BC	:	Banco Central de la República Dominicana.
CEI-RD	:	Centro de Exportación e Inversión de República Dominicana.
DIGENOR	:	Dirección General de Normas y Sistemas de Calidad.
CEPAL	:	Comisión Económica para América Latina.
IICA	:	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.
INESPRE	:	Instituto Nacional de Estabilización de Precios.
ITBIS	:	Impuesto Sobre la Transferencia de Bienes Industriales.
OMC	:	Organización Mundial del Comercio.
SEA	:	Secretaría de Estado de Agricultura.
URPE	:	Unidad Regional de Planificación y Economía.
FAO	:	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura la Alimentación.

EQUIVALENCIAS

1qq= 100 Libras
1Kg= 2.2046 Libras
1T.M=22.045 QQs

T.M	:	Toneladas Métricas.
QQ.	:	Quintales.

RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo del presente estudio es hacer un análisis de las principales características del mercado del ajo en la República Dominicana. Con el propósito de identificar las limitaciones y las oportunidades existentes partiendo desde el proceso de producción, la comercialización, el mercado tanto nacional como internacional, la pérdida poscosecha, la industrialización, normas de calidad y el ambiente institucional que influyen en el cultivo.

El ajo es un producto de gran importancia en la canasta familiar alimenticia de la población con un aporte importante en el gasto total de la canasta. Las cifras del Banco Central (Boletín trimestral, octubre-diciembre, 2002) indican que el ajo aportó 1.2% del valor de la producción agregada agrícola y aproximado el 14% del valor agregado de la producción total de hortalizas.

La zona de Constanza en la Regional Norcentral del país es la principal productora del bulbo llevada a cabo por 520 productores con el 96% de la producción total del país y un promedio de siembra anual de 11,000 tareas en los últimos seis (6) años. La producción aproximada promedio anual es de 115,000 quintales. El consumo aparente de ajo en el 2003 fue de 198,000 quintales, que fue suplido en un 45% por las importaciones. Las importaciones de los últimos 10 años han oscilado entre 112,000 quintales en 1995 y 89,000 quintales en 2003 con un promedio de importación de 53,000 quintales en el periodo.

Los precios del ajo en los años de estudios han sido fluctuantes en la cadena en que interviene el productor, mayorista y detallista. Los precios al consumidor en el período 1900-2003 tienen un compartimiento estable.

Los volúmenes de la producción nacional de ajo entran al consumo a partir de los meses de mayo y junio cuando inicia la cosecha, la cual sufre escasamente cinco (5) meses de consumo. Es en el mes de septiembre cuando entra al mercado el ajo importado, lo que impide que la estacionalidad de los precios no sea tan acentuada al estar disponible la importación cuando sale la producción local.

El ajo junto a otros siete (7) productos sensibles de la agropecuaria dominicana fue protegido por el gobierno con el mecanismo de la Rectificación Técnica con un arancel cuota, el cual comenzó a aplicarse en el año 2000.

Entre los principales problemas que limitan el mercado de ajo se identifican los siguientes:

- *Deficiencias en el Almacenamiento y Manejo Post-cosecha.*
- *Poco uso de Normas de Calidad y Diversidad de Pesas Medidas.*
- *Intervención Estatal en la Comercialización.*
- *Aplicación de barreras no Arancelarias a las importaciones.*

I- INTRODUCCIÓN

El ajo (*Allium sativum* L.) es una planta bulbosa de la familia de la liliáceas, un condimento indispensable en la cocina popular del pueblo dominicano que constituye la base de múltiples especialidades culinarias en consumo natural semiseco o seco, deshidratado, y en especialidades farmacéuticas. El gasto mensual promedio en ajo de una familia durante el 2003 fue de RD\$ 36.00, equivalente a 1.2 % del gasto total promedio de la canasta familiar agropecuaria que fue de RD\$ 2,982.00.

Las cifras del 2002 del Banco Central (boletín trimestral, octubre-diciembre 2002), revelan que el valor de la producción de ajo a precios corrientes fue de RD\$ 250.26 millones de pesos, equivalentes a 1.2% del valor de la producción agregada agrícola. Asimismo, el valor de la producción de ajo en este año (2002) es aproximadamente 14.0% del valor agregado total de la producción de hortaliza que fue RD\$ 1,790 millones.

La Región Norcentral del país y en esta la zona de Constanza es la principal productora del bulbo con 11,000 tareas en promedio; en segundo lugar como productora lo constituye la Región Central con promedio de 4,000 tareas. Se siembra un promedio de 15,000 tareas / año. La producción de ajo en el 2003 fue de 109,000 y el consumo aparente de 198,000qqs completado por la importación de alrededor de 45%.

Dada la importancia social y económica del ajo y su amplio uso en la alimentación del pueblo dominicano, los productores organizados de las zonas productoras participan con las autoridades de la SEA, INESPRES y BAGRICOLA, para fijar precios que satisfagan sus costos y para la compra directa de la producción.

El objetivo del presente estudio es analizar los diferentes aspectos del mercado del ajo con el propósito de identificar los principales problemas y las oportunidades que existen en la República Dominicana para mejorar la eficiencia de este importante alimento nacional.

a) Metodología

El estudio fue realizado con datos secundarios que son recopilados por las instituciones del sector público agropecuario como la SEA, INESPRES y BAGRICOLA básicamente. Asimismo, se utilizan datos del Banco Central. También se hizo consulta con los productores involucrados en la producción del bulbo.

b) Organización del Documento

A la presente introducción antecede un Resumen Ejecutivo. En la Sección II se hace una caracterización de la oferta, destacando los principales aspectos de la producción, las importaciones y exportaciones.

En la Sección III se hace una caracterización de la demanda, tipificando el consumo y los canales de comercialización. En la Sección IV se analizan en detalle los precios en los diferentes niveles de la cadena de comercialización. En la Sección V se presentan los principales problemas de la comercialización del ajo; y la Sección VI presenta las conclusiones y recomendaciones a que llega el estudio.

Finalmente se completa el estudio con varios anexos de importantes cuadros estadísticos que sirven como soporte para la interpretación del mismo.

II- CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA

a) Número de Productores y su ubicación.

Existen aproximadamente 520 productores de ajo en todo el territorio nacional, con una concentración de la producción de 96% en la Región Norcentral, principalmente en la zona de Constanza, seguido de la Región Noroeste con 2%, la Suroeste con 1%, con menos participación las regiones Central, Norte (Registro Nacional de Productores Agropecuarios 1998) (Cuadro 2.1)

Cuadro 2.1
República Dominicana
Ajo: Evolución de Área Sembrada por Regiones, 1998-2003
(Tareas)

Zona/Región	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Promedio
Región Norte	70	10	21	19	46	6	29
Región Nordeste	-	-	-	-	-	-	-
Región Noroeste	256	400	-	-	-	-	109
Región Norcentral	9,673	10,052	11,211	15,367	13,015	4,834	10,692
Región Central	17	-	10	510	1,570	230	390
Región Sur	27	28	54	24	19	8	27
Región Suroeste	53	21	1	-	6	-	14
Región Este	-	-	-	120	-	-	20
Total	10,096	10,511	11,297	16,040	14,656	5,078	11,281
Distribución por Región (%)							
Región Norte	0.70	0.10	0.20	0.12	0.31	0.12	0.26
Región Nordeste	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Región Noroeste	2.54	3.81	0.00	0.00	0.00	0.00	0.97
Región Norcentral	95.80	95.63	99.24	95.80	88.80	95.20	94.79
Región Central	0.17	0.00	0.10	3.18	10.71	4.53	3.46
Región Sur	0.27	0.27	0.48	0.15	0.13	0.16	0.24
Región Suroeste	0.52	0.20	0.01	0.00	0.04	0.00	0.12
Región Este	0.00	0.00	0.00	0.75	0.00	0.00	0.18
Total	100.00	100.01	100.03	100.00	99.99	100.01	100.02

Fuente: Elaborado por el Autor con Datos de la SEA

La siembra de ajo se encuentra concentrada en más de un 96% en la Región Norcentral del total de área sembrada en el país. En orden de importancia le sigue la Región Central, con más de un 3.5% de la superficie

sembrada. Las demás regiones retienen el 2% restante del área sembrada en el país.

En la región Norcentral, donde se concentra la mayor área cosechada, se observó una marcada fluctuación durante los años 1998-2003. De aquí que para el año 2000 se alcanzaron la mayor superficie cosechada con una participación de 99.12%, en tanto que para el año 2003 se obtuvo los más bajos niveles del área cosechada, llegando a un 88.54%; Teniendo un promedio de área cosechada de un 95.90% durante el periodo 1998-2003, lo que equivale a una 13,365 tareas cosechas. (Cuadro 2.2 y Gráfico 2.2).

Cuadro 2.2
República Dominicana
Ajo: Evolución de Area Cosechada por Regiones, 1998-2003
(Tareas)

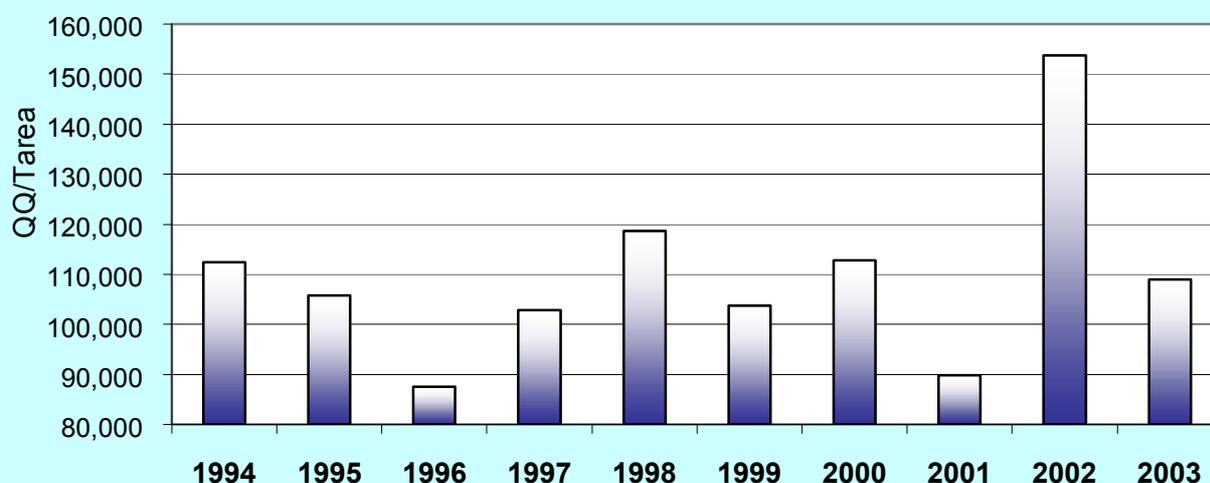
Zona/Región	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Promedio
Región Norte	-	65	15	20	30	16	24
Región Nordeste	-	-	-	-	-	-	-
Región Noroeste	55	-	-	-	-	-	-
Región Norcentral	15,330	10,305	10,482	12,113	16,217	12,452	12,817
Región Central	14	-	-	10	510	1,580	352
Región Sur	15	11	62	10	4	14	19
Región Suroeste	73	21	16	14	8	-	132
Región Este	3	-	-	120	-	-	21
Total	15,490	10,402	10,575	12,287	16,769	14,062	13,365
Distribución por Región (%)							
Región Norte	0.00	0.62	0.14	0.16	0.18	0.11	0.18
Región Nordeste	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Región Noroeste	0.36	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Región Norcentral	98.97	99.07	99.12	98.60	96.71	88.54	95.90
Región Central	0.09	0.00	0.00	0.08	3.04	11.24	2.63
Región Sur	0.10	0.11	0.60	0.08	0.02	0.10	0.14
Región Suroeste	0.47	0.20	0.15	0.11	0.04	0.00	0.99
Región Este	0.02	0.00	0.00	0.98	0.00	0.00	0.16
Total	100.01	100.00	100.01	100.01	99.99	99.99	100.00

Fuente: Elaborado por el Autor con Datos de la SEA

b) Evolución de la Producción y sus Rendimientos.

Durante los años 1998-2003, la producción de ajo observa una tendencia fluctuante que va desde 89,807 quintales en el año 2001, a un volumen de 153,707 quintales en el año 2002. La producción promedio alcanzada durante estos años fue de 114,395 quintales de ajo, con niveles inferiores a este promedio en los años 1992, 2000, 2001 y 2003. Esto indica que solamente en escasamente dos años 1998 y 2003, los niveles de producción de ajo son superiores al promedio de producción alcanzado durante el periodo 1998-2003. (Gráfico 2.1 y Cuadros 2.3)

Gráfico 2.1
República Dominicana
Ajo: Evolución de la Producción, 1994-2003



Fuente: Cuadro 2.4

Cuadro 2.3
República Dominicana
Ajo: Evolución de la Producción por Regiones, 1998-2003
(Quintales)

Zona/Región	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Promedio
Región Norte	-	519	133	163	265	104	197
Región Nordeste	-	-	-	-	-	-	-
Región Noroeste	130	-	-	-	-	-	22
Región Norcentral	117,856	103,003	112,252	88,778	146,212	90,465	109,761
Región Central	160	-	-	30	7,140	18,410	4,290
Región Sur	31	26	272	32	20	34	69
Región Suroeste	438	138	144	24	70	-	136
Región Este	-	-	-	780	-	-	130
Total	118,615	103,686	112,801	89,807	153,707	109,013	114,605
Distribución por Región (%)							
Región Norte	0.00	0.50	0.12	0.18	0.17	0.10	0.17
Región Nordeste	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Región Noroeste	0.11	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02
Región Norcentral	99.36	99.34	99.51	98.85	95.12	83.00	96.00
Región Central	0.13	0.00	0.00	0.03	4.65	17.00	3.75
Región Sur	0.03	0.03	0.24	0.04	0.01	0.03	0.06
Región Suroeste	0.37	0.13	0.13	0.03	0.05	0.00	0.12
Región Este	0.00	0.00	0.00	0.87	0.00	0.00	0.11
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.13	100.23

Fuente: Elaborado por el Autor con Datos de la SEA

Este comportamiento de los volúmenes de producción es el resultado de la reducción experimentada en la superficie cosechada y la fluctuación en los rendimientos alcanzados. Además la dirección tomada por la región Norcentral es la que indica el rumbo tomado por la producción donde se observa fluctuaciones similares en los volúmenes de producción en los años ya indicados.

Respecto a los rendimientos alcanzados durante los años del período 1998-2003, cabe indicar que presentan una tendencia fluctuante, donde los rendimientos más bajos fueron logrados en el año 2001, llegando 7.31 qq/ta, en tanto que los más altos fueron alcanzados en el año 2000 con uno 10.67 qq/ta. Unos rendimientos similares a los del año 2000 se obtuvo en los años 1998 y 2003, los cuales fueron los más bajos del período. Los mejores rendimientos alcanzados en la producción de ajo fueron en el año 2000 seguido por los de los años 1999 y 2002 con 9.97 qq/ta y 9.17 qq/ta respectivamente. (Cuadro 2.4 y gráfico 2.2).

Cuadro 2.4

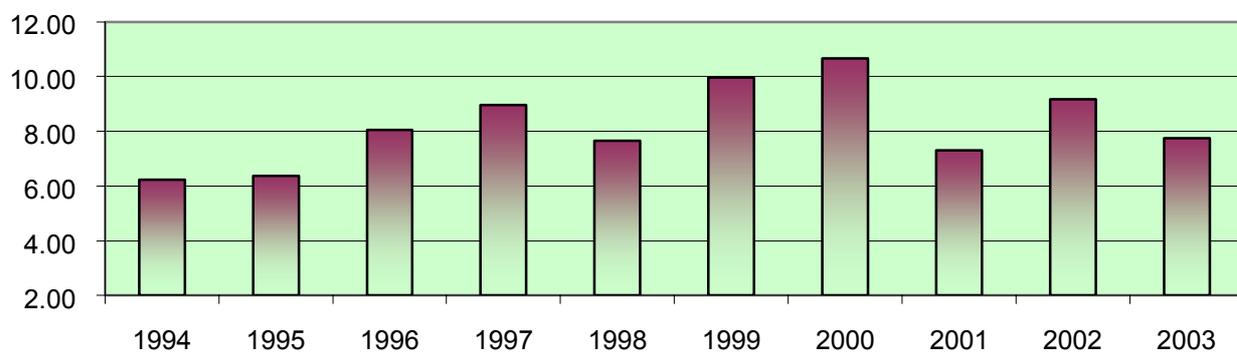
República Dominicana

Ajo: Superficie Sembrada, Cosechada, Producción y Rendimiento, 1990-2003

Años	Superficie (Tarea)		Rendimiento (qq/ta)	Producción (qq)
	Sembrada	Cosechada		
1990	10,750	17,003	7.83	133,063
1991	4,452	10,710	8.57	91,792
1992	8,782	12,062	7.40	482,661
1993	14,259	14,236	8.23	117,160
1994	16,288	18,030	6.23	112,396
1995	10,442	16,634	6.36	105,815
1996	10,854	10,825	8.06	87,501
1997	15,714	11,464	8.97	102,874
1998	10,096	15,490	7.66	118,615
1999	10,511	10,402	9.97	103,686
2000	11,297	10,575	10.67	112,801
2001	16,040	12,287	7.31	89,807
2002	14,656	16,796	9.17	153,707
2003	5,078	14,063	7.75	109,013

Fuente: Elaborado por el Autor con Datos de la SEA

Gráfico 2.2
República Dominicana
Ajo: Evolución de los Redimientos, 1994-2003



Fuente: Cuadro 2.4

c) Importaciones y Exportaciones.

La producción nacional de ajo está dirigida para el consumo local, y los volúmenes de producción no satisfacen la demanda anual de ajo, por tal razón se realizan las importaciones requeridas. En las últimas décadas no se han registrado exportaciones de ajo al mercado internacional, debido a los bajos niveles de producción local, la cual está dirigida a suplir parte de la demanda local. Esta situación nos coloca como uno de los países importadores neto de éste importante condimento de consumo de la población dominicana.

En el caso de las importaciones de ajo el mayor volumen se introdujo al país equivalente a 112,000 quintales, que sirvieron para cubrir el déficit dejado por la producción nacional. Cabe destacar que en este año se registro el mayor volumen de importación de ajo que se haya realizado en el país durante los últimos diez años. El volumen más bajo de importación de ajo se registro de 15,000 toneladas métricas. Cabe indicar que la tendencia de los volúmenes de importación debería estar dirigidos hacia la reducción, principalmente a partir de la entrada en vigencia de mecanismo de protección de la producción nacional, tales como la rectificación técnica. (Cuadro 3.1).

III- CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA.

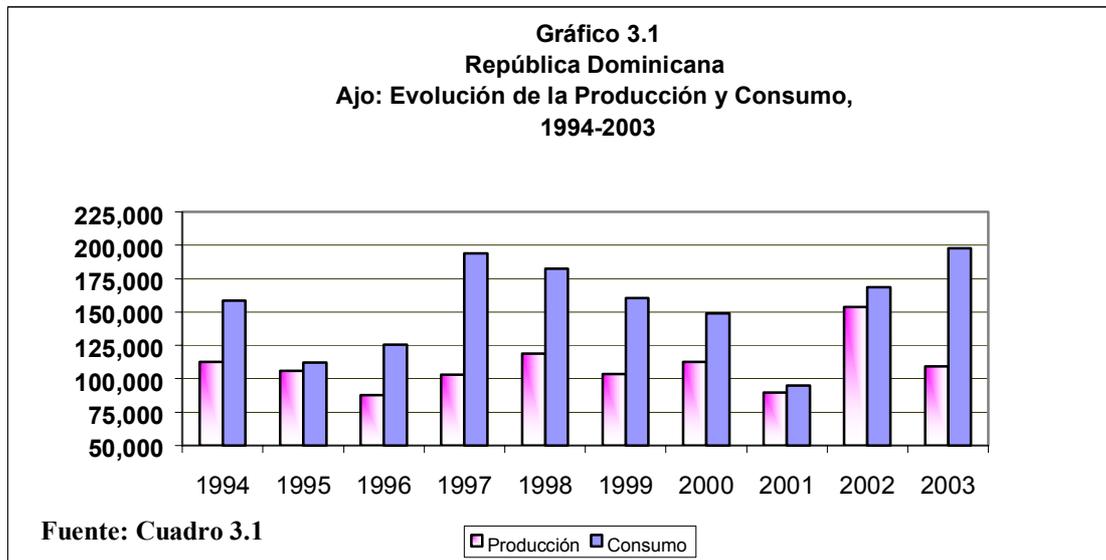
a) Cuantificación de la Demanda.

El consumo nacional de ajo en el período 1994-2003 es en promedio de 165 mil quintales, de los cuales unos 53 mil quintales en promedio de las últimos diez años provienen del mercado internacional y el resto es de procedencia local. El ajo está destinado, principalmente al consumo fresco, con un bajo porcentaje consumido en la condimentación de la comida rápida y el uso industrial en forma de condimento en polvo y en pasta. (Cuadro y Gráfico 3.1).

Cuadro 3.1
República Dominicana
Ajo: Evolución de la Producción, Importación y Consumo 1994-2003
(quintales)

Años	Producción	Importación	Consumo
1994	112,396	46,000	158,396
1995	105,815	112,000	217,815
1996	87,501	38,000	125,501
1997	102,874	91,000	193,874
1998	118,615	64,000	182,615
1999	103,686	57,000	160,686
2000	112,801	36,000	148,801
2001	89,807	5,000	94,807
2002	153,707	15,000	168,707
2003	109,013	89,000	198,013
Promedio	99,040	53,300	164,922

Fuente: SEA, CEI-RD



El ajo destinado al consumo y la comercialización, al igual que la cebolla, es sometido a un proceso de condicionamiento, preservación y presentación. En este caso el bulbo conserva un adecuado nivel de humedad, de modo que interiormente sean frescos y sin señales de deshidratación, sin que esto favorezca el desarrollo de producciones a la brotación de tallos y raíces en los bulbos, factores estos que afectan la calidad comercial del producto final.

En los países donde se produce estas liliáceas se llevan a cabo procesos de secado o curado de manera que el bulbo pueda permanecer largos períodos de almacenamiento, sin que disminuya la calidad del ajo. El proceso de secado o curado evita que se presenten problemas fitosanitarios que puedan reducir su calidad comercial. En este sentido, cabe destacar que en el país, tan pronto como es cosechada se empaca y comercializa el nivel de finca, lo que contribuye a aumentar las pérdidas poscosecha, que se refleja negativamente en el ingreso del producto.

b) Cadena de Comercialización.

La producción de ajo está concentrada en un 96% en la zona de Constanza, por lo que la cadena de comercialización de este rubro se caracteriza por la venta del productor de ésta y en nuevas escalas de las otras zonas productoras, al transportista vende su producto al almacenista o mayoristas, que se encuentra ubicado en Santo Domingo y Santiago, donde están concentrados los principales mercados mayoristas del país.

El nivel mayorista le vende al detallista que se encuentran diseminados en los mercados minoristas, supermercados, colmados, etc, que a su vez le venden a los consumidores finales. Por su parte las agroindustrias procesadoras del ajo en polvo y pasta de ajo, así como en la condimentación en general, les compran a los transportistas, mayoristas y cuentan con compradores propios a nivel de compra.

El ajo producido localmente se comercializa a partir de la reducción de los niveles de humedad, mediante la exposición al sol de los bulbos cosechados en la misma finca o en secadero al aire libre. La reducción de la humedad se logra con el retiro de un determinado nivel de agua, de las capas más superficiales del bulbo.

El volumen más alto de la cosecha se realiza en el mes de abril con un desplazamiento hasta el mes de mayo en menor escala y es necesario el almacenamiento de la cantidad excedente que no es consumido por la población durante estos meses. La producción obtenida con la siembra local alcanza escasamente para unos cinco (5) meses, por lo que este producto perecedero, necesita de almacenamiento para ir saliendo gradualmente de esa producción. La zona de Constanza, donde se concentra la producción cuenta con capacidad para almacenar a temperatura ambiente, no obstante los altos costos del almacenamiento, como consecuencia de las altas tasas de interés.

Como la cosecha de ajo se realiza en un período determinado, el intermediario no está en capacidad de pagar más de lo equivalente a la expectativa de precios en el mercado futuro, menos los costos de almacenamiento. Esto quiere decir que cuando el intermediario paga un determinado precio por un quintal de ajo, espera vender con por lo menos un margen de ganancia que compense el riesgo asumido en la operación.

La expectativa de ganancia aumenta en la medida en que el intermediario se enfrenta a una mayor incertidumbre del mercado. Con la apertura del mercado internacional para los productos de importación, los intermediarios tienen mayor incertidumbre sobre los mercados, en vista de que no pueden controlar las importaciones mediante acuerdo con el gobierno y por tanto no pueden ejercer su influencia para condicionar el mercado.

El mercado importador de ajo se llevaba a cabo a partir de la asignación de los permisos de importación que otorgaba la Secretaría de Estado de Agricultura (SEA). Estos permisos eran asignados a los comerciantes mayoristas, como una forma de compensar parte de las pérdidas que se generaban con la venta del ajo de origen local.

Al igual que otros siete productos de la agropecuaria nacional, el ajo está incluido en la rectificación técnica que fuera sometida por el gobierno dominicano ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) para modificar la lista de compromisos asumidos. Este esquema de importación, como mecanismo de protección a la producción nacional, comenzó su aplicación para el ajo en el año 2000.

El arancel cuota establecido en la rectificación técnica representa el nivel arancelario tope que el país puede establecer para los ocho productos contemplados, lo que indica que de modo alguno estos topes podrán ser los aranceles que el país establezca para las importaciones fuera de cuota. Esto así por que este mecanismo de protección llamado rectificación técnica, sería el único y más efectivo que tendrían los productores, aunque tengan un efecto adverso sobre los consumidores, en el caso en que la producción nacional de ajo sea afectada por reducciones considerables que pudiera tener la oferta local en relación a la demanda de la población o que los productores no estén en capacidad de responder rápidamente al incrementos en la demanda interna.

IV- ANÁLISIS DE LOS PRECIOS

a) Evolución de los Precios

Los precios promedios constantes en el nivel mayorista, luego de ser ajustados a la inflación con el Índice de Precios al Consumidor (IPC) a diciembre 2003, expresan una tendencia general a bajar en el período 1990-2003 de RD\$ 6,644.92/qq en 1992, cuando alcanzó el precio más alto, al precio promedio más bajo de RD\$ 2,303.29 en el 2003. Esto representa una caída de los precios en términos reales a lo largo del período de aproximado 65.34% (ANEXO-A1).

En relación con los precios promedios constantes a nivel detallista, reflejan un comportamiento fluctuante de alza y baja, teniendo su precio más alto de RD\$ 99.04 /lb en 1992 y el más bajo de RD\$ 34.12 /lb en 2003; Equivalente a 65.55 % de caída del precio promedio. (ANEXO-A2).

En cambio, tanto los precios corrientes del ajo al productor y al mayorista, la tendencia general es de alza en la mayoría de los años del período 1990-2003.

b) Márgenes de Comercialización

En un mercado con distintos niveles de intermediación como es el caso del ajo, los márgenes de comercialización se obtienen por las diferencias de precios entre los distintos niveles de mercado, relacionándolos en todos los casos, con el precio final pagado por el consumidor. De aquí que existe una relación estrecha entre los márgenes de comercialización y los precios de venta del ajo, en razón de que los márgenes representan la participación que logra cada agente vinculado con el proceso de circulación del ajo, desde el productor hasta el consumidor, como último eslabón de la cadena de comercialización.

El margen de comercialización de los agentes que intervienen en la cadena de distribución del ajo, registró un comportamiento fluctuante en los distintos niveles de intermediación. En tal sentido, la participación del productor, como la porción del precio pagado por el consumidor final que corresponde al agricultor registró un comportamiento fluctuante en los años de estudio 1990-2003. (Cuadro 4.1)

Cuadro 4.1

República Dominicana

Evolución de los Precios Promedios a Nivel de Finca, Mayoristas y Detallistas y Márgenes Comercialización del Ajo, 1990-2003

Años	Precios (RD\$qq)			Márgenes (%)		
	Finca	Mayorista	Detallista	Productor	Mayorista	Detallista
1990	836	1,059	1,360	57	21	22
1991	529	2,095	2,598	6	75	19
1992	2,018	2,262	3,370	56	11	33
1993	1,299	1,745	2,328	49	26	25
1994	2,082	2,207	2,860	71	6	23
1995	1,752	2,029	2,569	65	14	21
1996	1,638	2,087	2,733	54	22	24
1997	1,370	2,176	2,866	39	37	24
1998	1,337	1,798	2,489	46	26	28
1999	1,557	2,002	2,638	54	22	24
2000	1,848	2,153	2,910	42	32	26
2001	1,658	2,379	3,158	45	30	25
2002	1,628	2,373	3,280	41	31	28
2003	1,023	2,303	3,642	7	56	37

Fuente: Elaborado por el Autor con Datos de la SEA

Para los años 1991, 1997 y 2003, se registraron los más bajos porcentajes de participación, en la intermediación a nivel del productor. De aquí se observa que para el año 1991, la participación en el precio final del productor fue de escasamente un 6%, por lo que la intermediación alcanzó el porcentaje más alto; el año 1997 participó con un 39% y en el 2003 con un 7%.

La más alta participación del productor en la intermediación del ajo se observa principalmente en los años 1994 cuando alcanzó un 71%, igualmente en el 1995 llegó hasta 65%, mientras que los demás años del período están participando entre un 40 y aproximado un 60% del precio final pagado por el consumidor.

En el nivel mayorista de intermediación los márgenes de comercialización experimentan precios tanto hacia arriba como hacia abajo. El mayor margen hacia arriba se verifica en 1991 con un 75%; asimismo un alto nivel experimentó el año 2003, llegando hasta un 56% de participación. En tanto que para los demás años, el margen de comercialización del nivel mayorista experimentó una significativa reducción como consecuencia de la movilidad registrada a otros niveles de comercialización.

En este sentido las reducciones más importantes logradas en este nivel de intermediación se registraron en el año 1994 con escasamente un 6% y el año 1992 con un 11%, mientras que para los años 1996 y 1999 llegó a un 14% y 22% respectivamente. En los demás años del período 1990-2003 se registró un comportamiento estable, con variaciones de menos importancia.

La comercialización del ajo al nivel de detallista experimentó una similar participación con relación a la del nivel mayorista, en los márgenes de mercadeo de este producto. Los niveles más importantes se observaron en los años 1992, 1998, 2002 y 2003, donde se registraron los precios más altos llegando hasta un 33%, 28% y 37% respectivamente, siendo los años 1991 y 2003, los de mayor participación en los márgenes.

En términos generales, los cambios observados en el análisis del comportamiento de los márgenes de comercialización se generan como consecuencia de la evolución de la actividad económica en la cual la participación de la intermediación en el precio final, se amplía como resultado entre otros factores, a la creciente y mayor especialización del trabajo y al aumento de los ingresos de la población.

Otros cambios en la tendencia registrada en los márgenes de comercialización están vinculados a las imperfecciones de los mercados y la falta de coordinación en los procesos de producción y comercialización. Estos procesos han contribuido a crear un ambiente que facilita la asignación irregular de los márgenes de mercadeo frente a los costos incurridos. Además otro elemento de importancia que influye sobre los cambios en el comportamiento de los márgenes de comercialización es el que se relaciona con la cantidad y la rotación del ajo en cada nivel de intermediación, ya que estas son variables que en cierta medida determinan el nivel de los precios del productor.

c) Estacionalidad de los Precios

La estacionalidad de los precios del ajo constituye un buen punto de apoyo para facilitar la toma de decisión respecto a la mejora de la eficiencia del mercado y de la comercialización en su conjunto.

Además, la comprensión de las variaciones registradas en los precios del ajo provee las informaciones que contribuyen a disminuir las condiciones de incertidumbre y riesgo de los agentes que participan en la comercialización.

La cosecha de ajo se realiza principalmente en los meses de abril a mayo y los volúmenes de producción son suficiente para cubrir escasamente cinco (5) meses de consumo de la población. De aquí que para el mes de septiembre se incorpora el ajo importado, lo que provoca que la estacionalidad de los precios no sea tan marcada, debido a la disponibilidad de importaciones en la época que sale la cosecha de origen local.

Los precios mayoristas, en general inician su tendencia alcista a partir del mes de septiembre, precisamente, cuando la población da paso al consumo del ajo importado. Ciertamente, en la serie de 1990-2003 sobre los precios promedios mensuales mayorista se observa que para el año 1990, los precios más altos se presentan tanto en los dos primeros meses como en los cuatro últimos, coincidiendo en que para los meses de abril a agosto se registran los precios más bajos, que son los meses de consumo de la producción nacional. Un comportamiento similar se observa en el año 1991, iniciando su tendencia hacia arriba en el mes de agosto y el precio más alto lo alcanza en el mes de octubre y la más baja en los meses de marzo y abril.

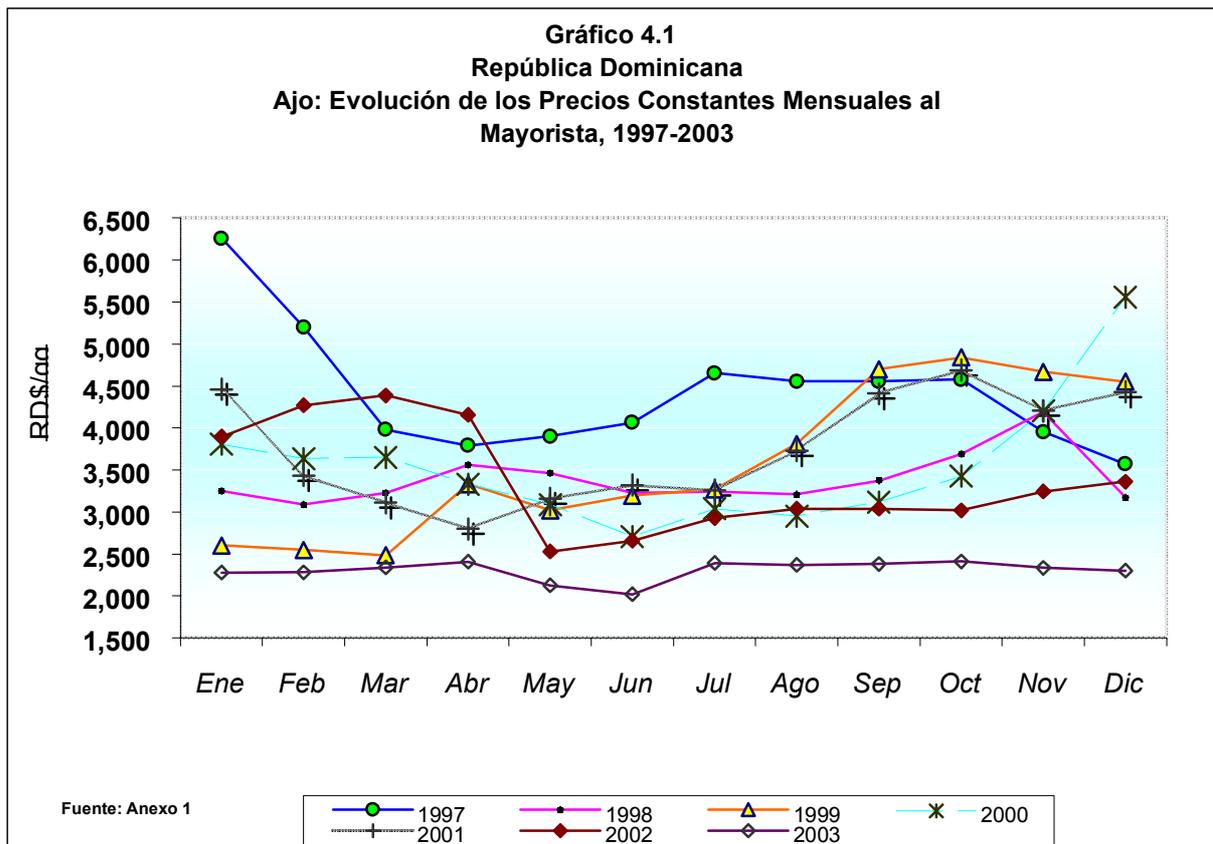
Para el año 1992, los precios más altos se reportan en los dos primeros meses del año, con una tendencia a bajar en los meses subsiguientes de marzo y abril, para inicial un comportamiento alcista en los meses de mayo a septiembre y hacia la baja en los últimos meses de ese año, o sea que se observa una tendencia contraria al comportamiento similar que se observa en el año 1994, donde los precios más altos se alcanzaron en los primeras cuatro (4) meses del año, con una tendencia hacia la baja en los meses siguientes de mayo a junio, para luego mantenerse en variables en demás meses del año.

Por su parte, los años 1995, 1996 y 1997 presentan una tendencia variable en los precios más altos y en los más bajos, que no es explicado por la estacionalidad de la producción local que pudiera ocurrir en los distintos meses del año. De aquí que el precio más bajo ocurrido en el año 1995 fue en el mes de febrero, para que en el mes siguiente se presentará el precio más alto. Para el año 1996 el precio más bajo se presenta en los meses de septiembre y octubre para luego alcanzar el precio más alto en el mes de diciembre. El año 1997, por su parte alcanza su precio más alto en los dos primero meses del año (enero y febrero), en tanto que el más bajo se logra en el mes de diciembre.

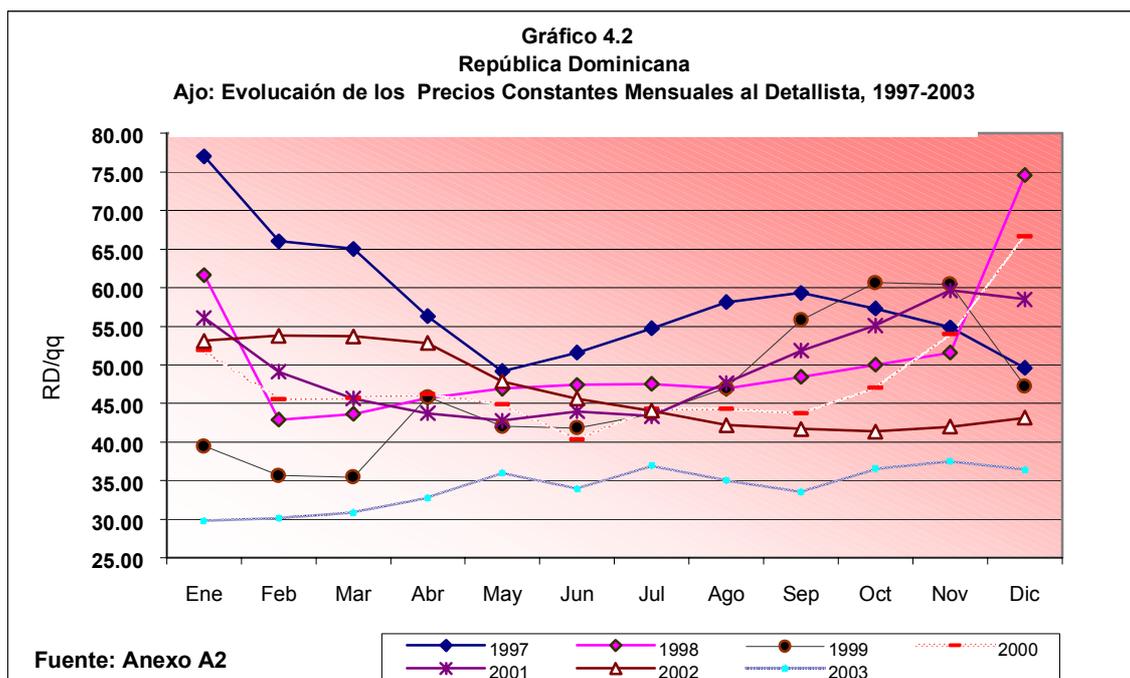
Los precios del año 1998 mantienen una variación poco pronunciada, la cual no parece ser fruto de una estacionalidad de precios como consecuencia de variación entre la producción local y el ajo de importación. Para el año 1999 se observa una tendencia creciente a partir del mes de septiembre, siendo el mes de octubre donde se presenta el precio más alto y los meses de enero y febrero con los más bajos.

Por su parte el año 2000 retorna la tendencia natural presentada en la serie, se observa que al inicio del año la tendencia es, creciente en los precios, para bajar abruptamente a partir de mayo hasta octubre y llegar a su punto más alto en el mes de diciembre.

Un comportamiento similar se observa en el 2002 donde el año se inicia con una tendencia creciente que se reduce a partir del mes de abril. El precio más alto de este año se logra en el mes de marzo y el más bajo en mayo. Para el año 2003 se presenta una tendencia fluctuante que al parecer es ajena a la presencia de volúmenes de producción local y los de importación de ajo. (Anexo A1)



En los precios al detalle de intermediación del ajo se observa que estos han experimentado un comportamiento similar al de los mayoristas, mostrando tendencias estacionales en los primeros y últimos meses de los años 1990-2003. Estos precios más altos de los precios detallistas están registrados, principalmente en primeros meses de los años matizándose este comportamiento en los meses de octubre a diciembre. Sin embargo los precios más pronunciados se observan en los meses enero y febrero del año 1992, lo que parece indicar que esto es como consecuencia de variables ajenas a la incidencia de producción local o de importaciones de ajo. (Anexo A2).



d) Precios Internacionales

El volumen de exportaciones mundiales de ajo fresco creció a un tasa de 10% en la década de los noventa, intensificándose en los últimos años, especialmente de ajo chino, español y argentino. La participación en el mercado del ajo de origen chino es de aproximadamente de un 65%; un 10% corresponde a la Argentina; 9% de España el 2.4% de los Emiratos Árabes y el 2.3% de México.

Debido a los bajos precios del ajo chino, la participación de China en el valor de las exportaciones mundiales de ajo fresco reduce su participación en el mercado en comparación con el peso específico que representa en el volumen transable por este país productor. Por su parte, los mejores precios pagados a los productos argentinos, español y mexicano permiten que estos países logren participaciones mucho más significativas en valor que en volumen. En el caso del mercado norteamericano, la participación en el valor de las importaciones mundiales prácticamente duplica a su participación en el volumen debido principalmente a los mejores precios que recibe el producto en este mercado.

En los mercados mayoristas norteamericano se transan diferentes variedades de ajo fresco de origen nacional procedente principalmente de California, y variedades importadas que se distinguen comercialmente como ajo blanco; ajo morado; ajo colorado y ajo tipo oriental, aunque el ajo blanco es el de mayor importancia seguido del morado.

El precio internacional del ajo de importación en la República Dominicana al igual que siete (7) productos más, esta matizado por la incorporación del mecanismo del arancel cuota, desde la aprobación de la Rectificación Técnica que fuera sometida a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en diciembre de 1994.

La Rectificación Técnica fue el mecanismo de protección que el sector agropecuario dominicano adoptó como respuesta a su inconformidad por el establecimiento de un arancel tope de 40% a las importaciones de todos los productos, incluyendo las más sensibles de la agropecuaria nacional.

La propuesta original presentada a la OMC, contempla que para el año 1998, que era el primer año de aplicación de la rectificación técnica, se aplicaría un arancel inicial de 113% para todas las importaciones que estuvieran por encima del contingente arancelario establecido, que para ese mismo año contemplaría un volumen de 3,450 toneladas métricas.

Este esquema de importación comenzó a aplicarse para el caso del ajo en el año 2000 con una cuota de importación de 3,750 toneladas métricas y un arancel dentro de cuota de 25%. Respecto al contingente de importación por encima de esa cuota se le aplica un 109% del arancel de aduanas. La rectificación técnica como mecanismo de protección se puso en ejecución eficacia mediante el reglamento de aplicación aprobado por el Decreto del Poder Ejecutivo No. 505 del 24 de noviembre de 1999.

Para el caso del ajo, tanto para los contingentes de importación dentro de la cuota establecida, como para el arancel aplicable fuera de la cuota asignada para este rubro, serían modificados cada año hasta lograr sus niveles definitivos en el año 2005. En este caso el contingente de importación alcanzaría en el año 2005 un volumen de 4,500 toneladas métricas y el arancel se reduciría a un mínimo de 99%

El arancel aplicable fuera de la cuota de ajo representa el nivel arancelario tope que el país puede establecer, por lo que de ninguna forma estos topes representan el arancel que el país establezca para las importaciones fuera de cuota. Esto así porque el establecimiento del arancel cuota de la rectificación técnica como mecanismo de protección a los productores nacionales se convertirían, en un efecto contrario sobre los consumidores, en el caso en que la producción nacional sea afectada por choques negativos que reduzcan considerablemente la oferta de ajo con relación a la demanda, o en el caso de que los productores locales no fueran lo suficientemente ágiles para incrementar la producción o fin de satisfacer los incrementos en la demanda interna de ajo.

Las importaciones dominicanas de ajo fresco proceden principalmente de China, introduciendo al país diferentes variedades, de las cuales las que tienen un comercio más importante son las variedades de ajo blanco y morado. El mercado de ajo en el país ofrece excelentes oportunidades a los importadores locales, en vista de que la producción local es abastecida en escasamente cinco meses del año, lo que hace que el ajo de origen chino compita favorablemente en precio con el ajo de producción nacional.

Cuadro 4.2

República Dominicana Costo de Importar Ajo con Cuota, 2004

Descripción	Unidad	US\$/T.M	RD\$/T.M
Tasa de Cambio			48.50
Precio China	US\$qq	32.00	1,552.00
Precio China		705.47	34,215.30
Flete Terrestre Marítimo y Seguro	17%	119.93	5,816.60
Precio CIF Haina		825.40	40,031.90
Tasa de Cambio Aduanas		-	48.50
Impuesto (%)	25%	206.35	10,007.98
CIF + Impuesto		1,031.75	50,039.88
ITBIS (%)	12%	123.81	6,004.79
Costo Bancario	3.0%	24.76	1,200.96
Honorario Aduanero		4.51	218.74
Verificación y Despacho		9.02	437.47
Autoridad Portuaria		2.26	109.61
Descarga		2.65	128.53
Merma	1.0%	12.00	582.00
Costo Internación Haina		1,210.76	58,721.86
Flete a Santo Domingo		4.51	218.74
Costo en Santo Domingo		1,215.57	58,955.15
Costo Santo Domingo (Quintal)		55.12	2,673.32

Fuente: Elaborado por el autor.

El costo promedio de importar ajo desde China, en el marco de los límites de la cuota asignada en la rectificación técnica fue de RD\$ 2,673 /qq para el pasado mes de mayo del 2004. Al comparar el último precio promedio pagado por el consumidor final en el año 2003, tenemos que este pago es de alrededor de RD\$ 3,412 /qq, lo que indica que el alto precio pagado por el consumidor es debido principalmente a los altos márgenes de intermediación en los distintos niveles que en la comercialización de este importante condimento. (Cuadro 4.2).

Para las importaciones que se realizaron fuera de cuota en el marco de la rectificación técnica, al aplicar el arancel correspondiente a 101%, el costo promedio de ajo alcanzó los RD\$ 4,290 /qq de ajo. Esto representa un incremento de aproximadamente un 16% del ajo importado, cuando se introduce fuera de cuota, en relación al que se realiza en el marco de la cuota de importación. (Cuadro 4.3).

Cuando comparamos el precio promedio mayorista alcanzado en el año 2003, con el costo de importación de ajo fuera de cuota, tenemos que para ese mismo año el quintal se vendió a un precio constante de RD\$ 2,303 /qq, lo que nos indica que en este nivel de comercialización el ajo importado fuera de cuota mantiene una diferencia a su favor de aproximadamente RD\$ 1,987 /qq, lo que representa un 86% por encima del precio del ajo de producción nacional.

Cuadro 4.3

República Dominicana Costo de Importar Ajo sin Cuota, 2004

Descripción	Unidad	US\$/T.M	RD\$/T.M
Tasa de Cambio			48.50
Precio China	US\$qq	32.00	1,552.00
Precio China		705.47	34,215.30
Flete Terrestre Marítimo y Seguro	17%	119.93	5,816.60
Precio CIF Haina		825.40	40,031.90
Tasa de Cambio Aduanas		-	48.50
Impuesto (%)	101%	833.65	40,432.03
CIF + Impuesto		1,659.05	80,463.93
ITBIS (%)	12%	199.10	9,656.35
Costo Bancario	3.0%	49.77	2,413.85
Honorario Aduanero		4.51	218.74
Verificación y Despacho		9.02	437.47
Autoridad Portuaria		2.26	109.61
Descarga		2.65	128.53
Merma	1.0%	19.26	934.11
Costo Internación Haina		1,945.62	94,362.57
Flete a Santo Domingo		4.51	218.74
Costo en Santo Domingo		1,950.13	94,581.31
Costo Santo Domingo (Quintal)		88.46	4,290.30

Fuente: Elaborado por el autor.

V- PRINCIPALES PROBLEMAS DE LA COMERCIALIZACIÓN.

Los principales problemas de la comercialización de los productos agropecuarios, están definidos en términos de la eficiencia de mercado de cada producto en particular. Esta eficiencia esta en función de la relación que existe entre la asignación de los insumos que se dedican a esta actividad y los productos alcanzados.

El producto del mercadeo esta definido en términos de la satisfacción relativa del consumidor, la cual esta relacionada con obtener un producto de la calidad y característica que desea, al precio más bajo posible.

La eficiencia de mercado tiene que ver con dos aspectos: la eficiencia tecnológica y la eficiencia de precios. En cuanto a la eficiencia tecnológica, esta se relaciona con el costo del proceso de transformación del producto, de tal forma que se reduzcan las perdidas del mismo en términos de la calidad y cantidad entre el momento de la cosecha y su consumo por parte de la población. En el caso del ajo fresco se relaciona a la tecnología empleada en la cosecha, el secado, la preparación, la clasificación y el almacenamiento.

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

Para el vendedor, un precio tiene un significado totalmente diferente al que tiene para el consumidor. El productor actuando como vendedor relaciona el precio con su costo de producción, en tanto que el consumidor lo relaciona con su nivel de ingreso y con su presupuesto familiar. En tal sentido, es común la expresión popular "precio justo" "producto caro", y "producto barato". El precio justo más bien es relacionado con la condición misma del comprador o el vendedor, las otras expresiones, además de relacionarse a dichas condiciones, generalmente son el resultado de comparaciones con otros precios.

El precio justo para un productor, es generalmente el que cobre su costo de producción más aun margen de ganancia razonable. Mientras que para el consumidor el precio justo es el que le permite adquirir el producto sin salirse de su presupuesto. De aquí que en la medida en que los costos de producción suban el precio justo para el productor comienza a distanciarse del precio justo para el consumidor.

Los principales problemas responsables de la falta de eficiencia del mercado de ajo son:

- *Deficiencia en el Almacenamiento y Manejo Post-cosecha.*
- *Poco Uso de las Normas de Calidad y Diversidad de Pesas y Medidas.*
- *Intervención Estatal en la Comercialización.*
- *Aplicación de barreras no Arancelarias a las importaciones.*

A continuación una breve descripción de cada uno de problemas que afectan la eficiencia del mercado.

a) Deficiencias en el Almacenamiento y Manejo Post-Cosecha

Para el ajo el manejo post-cosecha no presenta problemas graves de secado y curado del producto, debido a que se hace en forma natural, aprovechando la energía solar que se disfruta en los países tropicales, durante la época de cosecha de esta liliáceas. Sin embargo, en razón de las variaciones climáticas de las zonas productoras de ajo, se pueden presentar situaciones en que se realiza el secado en carpas o bajo techo, lo que provoca aumento de los costos por la inversión que hay que hacer para protegerse de las adversidades del clima que impera en el tiempo en que se realiza la cosecha.

Cabe destacar que las pérdidas en la producción de ajo no solamente se presentan en el etapa de post-cosecha, sino que también ocurren en labores de precosecha o de producción, que luego limitarán el manejo de post-cosecha o la fase de diferenciación del producto.

La mayoría de los problemas relacionados a la pérdida post-cosecha están asociados a la brotación y producción del bulbo, la disminución del peso; así como crecimiento, situación que se relaciona al uso de semilla de cultivares o híbridos con poca capacidad de almacenamiento y a falta de tecnología e infraestructura de secado y almacenamiento.

b) Poco Uso de Normas de Calidad y Diversidad de Pesas y Medidas:

La comercialización del ajo de producción nacional debe regirse por las mismas normas fitosanitarias y de calidad que se aplica, a las importaciones del mercado internacional. Para esto en el país se han dado los pasos necesarios a los fines de elaborar y aplicar las normas oficiales para la comercialización del ajo, en las cuales han participado la Dirección General de Normas y Sistemas de Calidad (DIGENOR) y el Instituto de Estabilización del Precios (INESPRE).

Entre las características mínimas que debe tener el ajo para fines de comercialización se encuentra que: el ajo debe ser consistente, limpio de pudrición por hongos o bacterias, secado uniforme, entre otros.

Igualmente existen otros problemas que afectan la transparencia de los precios y el mercadeo del ajo; tales como la diversidad de pesas y medidas que se utilizan en las zonas de producción del bulbo; entre ellas se pueden mencionar las siguientes: quintal de 100 lbs. , sacos, kilogramos, cubo, entre otros.

c) Intervención Estatal en la Comercialización

En la comercialización del ajo, la intervención estatal ha generado una opinión pública con dos puntos de vistas conjuntamente diferentes:

a) Por un lado están los que favorecen la intervención del gobierno en la comercialización del bulbo y que este regule los contingentes de importación a través de la rectificación técnica, por medio del cual se busca corregir las distorsiones de precios en el mercado, y acercarlo así al que correspondería al equilibrio entre la oferta y la demanda de ajo. Estas intervenciones, por lo general han tenido como resultado, altos precios para el consumidor y un uso poco eficiente de los escasos recursos disponibles.

b) Por otro lado están los que prefieren y apoyan la acción del mercado, limitando la intervención del Estado solo a aquellos casos en que se observe algunas imperfecciones o fracasos del mercado tales como: Monopolio, dificultades de acceso a la información por parte de algún grupo de productores, externalidades negativas, mercados incompletos y otros.

La intervención del Estado a través del INESPRES y la SEA por medio de la determinación de los costos de producción para fines de fijación de precios de sustentación se dan por la presión de los mismos productores. El objetivo de fijar precios de sustentación estaba dirigido a garantizar a los productores de ajo, un margen de rentabilidad aceptable. El criterio de fijación de precios le quita a este su carácter de señal de las condiciones del comportamiento de la demanda. Por tanto, si los productores reciben un precio basado en el costo de producción no obtienen ninguna señal de variación de la demanda que le indique la conveniencia de modificar el nivel de la estructura de producción, rompiendo así, el eslabón entre el precio del ajo y las necesidades del mercado.

d) Aplicación de Barreras no Arancelarias a las Importaciones.

Las importaciones de ajo están reguladas, al igual que siete (7) rubros más por la Secretaría de Estado de Agricultura (SEA) por medio del mecanismo de protección arancelaria llamado la rectificación técnica, con una cuota máxima asignada de 4,350 toneladas métricas para el año 2004. Esta regulación se realiza a través de la cantidad y la época del cuando corresponda la importación de ajo.

Las regulaciones a las importaciones de ajo han estado creando alzas innecesarias en los precios del ajo extranjero, lo que afecta negativamente a los consumidores. Además estas regulaciones han creado un gran diferencial entre el precio local y el costo de internación del ajo, lo que genera unas excesivas rentas, para aquellos privilegiados en lograr una asignación de la cuota de importación.

En la importación en general, existen otras barreras no arancelarias que afectan el intercambio comercial y están relacionada, con el impuesto adicional de un 20% a todas las mercancías introducidas al país lo que al final de cuenta se reflejan en el precio final que pagaría el consumidor de ajo.

V- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A- Conclusiones

En República Dominicana el mercado del ajo es de aproximado 166 mil quintales al año de las cuales, un promedio de 56 mil quintales en promedio de los últimos diez (10) provienen del mercado internacional dado que los volúmenes de producción no satisfacen el consumo nacional.

El país pasó a ser un importador neto de este importante condimento cuyo consumo es seco, semiseco e industrializado en polvo o en pasta.

La principal zona productora del país es Constanza en la Región Norcentral que concentra alrededor del 96% de la siembra del país con 11,000 tareas promedio de los últimos años. El área cosechada ha oscilado entre 15,490 tareas en 1998; 12,287 tareas en 2001 y 14,062 tareas en 2003. La producción es de un promedio de 115,000 quintales anuales en el período 1998-2003, la cual se produce durante los meses de abril hasta mayo.

La cadena de comercialización del ajo va del productor, quien a su vez vende al almacenista o mayorista que se concentran en los principales centros comerciales del país. El mayorista vende al minorista (supermercados, colmados, etc.), los cuales venden consumidor final.

Los precios de la República Dominicana son los precios más altos si se comparan con los precios de Centro América, países que tienen desarrollo similar. Estos precios podrían estar motivados a barreras no arancelarias que se emplean en el proceso de importación, lo cual trae como resultados precios muy por encima del costo de importación, lo que a su vez produce rentas altas para los que obtienen un permiso de importación.

El productor nacional opera con altos costos de producción y bajos niveles de rendimientos diferente a otros países competidores, entre ellos Centroamérica.

El ajo constituye uno de los ocho (8) rubros de la rectificación técnica sometidos por el gobierno ante la OMC para proteger la producción nacional que inicio para el ajo en el año 2000.

B- Recomendaciones

Para mejorar la eficiencia del mercado de ajo es aconsejable tomar las siguientes medidas:

➤ Mejorar las deficiencias que se presentan en el almacenamiento y manejo poscosecha del bulbo para contribuir a reducir los problemas que se presentan en el secado y curado del producto de tal manera que el producto pueda resistir el almacenamiento y no pierda su calidad.

Deben hacerse las inversiones adecuadas en los almacenes de protección de las adversidades del clima cuando ocurre la cosecha.

➤ Elaboración y aplicación de normas oficiales de calidad dictadas por DIGENOR y otras instituciones estatales de tal manera que sean las mismas que se aplican a las importaciones del mercado internacional.

➤ También, debe unificarse o estandarizarse el sistema de pesas y medidas. Tanto para el uso de las normas de calidad como para las pesas y medidas, se recomienda el uso de compañías publicitarias dirigidas a los integrantes del mercado.

➤ Eliminar la intervención estatal directa en la comercialización del ajo pues, en gran medida trae como resultado altos precios para el consumidor y solo reservar esa intervención a casos de segmentos de productores que sean afectados por imperfecciones del mercado. La fijación de los precios por la intervención del Estado contribuye a quitar al precio el carácter de señal para el comportamiento de la demanda.

➤ Eliminar las barreras no arancelarias a las importaciones, obteniendo como resultado que el mercado se abastezca a los precios internacionales más costos de internación. Esto es que el consumidor pagaría un precio final razonable.

Referencias Bibliográficas

- Banco Central, 2003., "Informe de la Economía Dominicana 2003". Santo Domingo, D.N.
- CODOPEX, 2002: Boletín Estadístico de Exportaciones 2001-2002. Santo Domingo, D.N.
- CEI-RD Centro de Exportaciones e Inversión de la República Dominicana. Enero-Diciembre 2003.
- SEA, 2002, Diagnostico del Sector Agropecuario 2002. Santo Domingo, D.N. Departamento de Economía Agropecuaria.
- URPE, "Informes Mensuales de Siembra, Cosecha y Producción, 1990-2003".
- Salazar C. "Análisis de la Cadena Agroclimática de la Cebolla en Costa Rica" Seminario: La Apertura Comercial y el Sector Agropecuario. Mayo 2003. Costa Rica.
- SEA, Seminario "Análisis de la Problemática de Producción de la Cebolla en la República Dominicana". Baní, República Dominicana. Agosto 1999.