

# **PERFIL DESCRIPTIVO DE LA CADENA DE POROTO**

**SUBSECRETARÍA DE POLÍTICA AGROPECUARIA Y ALIMENTOS  
DIRECCIÓN NACIONAL DE MERCADOS  
DIRECCIÓN DE MERCADOS AGROALIMENTARIOS**

**CÉSAR VILGRÉ LA MADRID**  
[cvilgre@mecon.gov.ar](mailto:cvilgre@mecon.gov.ar)

**BUENOS AIRES, JULIO DE 2005**

## ÍNDICE

<b>I - Evolución de la oferta y demanda mundial</b>	
1 - Producción, Principales países productores .....	3
2 - Principales países exportadores .....	3
3 - Principales países importadores .....	4
<b>II - Formación del precio</b>	
1 - Mercados de referencia internacional .....	4
2 - Precios de referencia internos .....	5
3 - Precio teórico de paridad a partir de:	
FOB local .....	5
FOB de otros orígenes .....	5
<b>III - Análisis de la evolución y situación actual de la cadena</b>	
1 - Estructura de la cadena .....	6
2 - Localización de la cadena .....	8
3 - Caracterización del sector industrial .....	10
<b>IV - Mano de obra ocupada .....</b>	<b>14</b>
<b>V - Análisis de perspectivas</b>	
1 - Proyecciones de oferta y demanda mundial .....	14
2 - Proyecciones de oferta y demanda local .....	16
3 - Tendencia de precios .....	16
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>18</b>

## **I - EVOLUCIÓN DE LA OFERTA Y DEMANDA MUNDIAL (últimas 5 campañas)**

### **1 - Países Productores**

La producción mundial de porotos secos se encuentra diversificada en cada uno de los continentes, con diferencias significativas en cuanto a la producción.

Los rindes mundiales difieren notablemente entre continentes, los mismos en los principales países productores oscilan entre 500 y 2000 kilogramos por hectárea. En general se aprecia una disminución de la superficie sembrada en los últimos años, si tomamos la campaña del año 2000 tendremos una superficie de 24 millones de hectáreas con una producción de 17 millones de toneladas, en cambio en la campaña 2004 se registró una superficie sembrada de 22.5 millones de hectáreas con una producción de 16.5 millones de toneladas.

El continente asiático es el principal productor mundial con una participación del 50% con 11.5 millones de hectáreas y una producción de 7.6 millones de toneladas, los principales productores son India, China y Myanmar.

El continente americano se ubica en segundo lugar con 6.8 millones de hectáreas sembradas y una producción de 5.3 millones de toneladas, los principales productores son Brasil, México, Estados Unidos, Canadá y Argentina, participando con el 35-40% del total mundial. África participa con un 14% del total mundial y sus principales productores son Uganda, Ruanda y Tanzania.

Europa produce el 3% del total de porotos secos del mundo y al no satisfacer su demanda interna, se constituye en el principal comprador de este producto. Los principales productores en dicho continente son Ucrania, Bielorrusia y Polonia.

En Argentina la producción ha sufrido una ligera disminución en los últimos años debido a inclemencias climáticas en algunas campañas y a una menor superficie sembrada. Así en el año 2000 teníamos una superficie sembrada de 290.000 hectáreas con una producción de 297.000 toneladas mientras que en el año 2004 sobre una superficie sembrada de 245.000 hectáreas se logró una producción de 250.000 toneladas.

### **2 - Principales países exportadores**

Las exportaciones mundiales de porotos secos totalizaron en el año 2004 un volumen cercano a las 2 millones de toneladas por un valor de u\$s 950 millones. Esto marca una relativa estabilidad con respecto al año 2000 donde hubo un descenso de las exportaciones del 25% comparado con el quinquenio precedente.

El principal motivo de la reducción en los volúmenes comercializados fue la disminución del producto que Myanmar colocó en el mercado y en menor grado China, que en forma conjunta afectaron el total de las exportaciones.

Los principales países exportadores son Myanmar, China, Estados Unidos, Argentina y Canadá. Argentina en el año 2000 se había constituido en el segundo exportador mundial de porotos secos, con una participación del total de la oferta mundial del 22%. En el año 2004 Argentina ocupó el quinto puesto.

### **3 - Principales países importadores**

El continente asiático participa con un 32% del total de la demanda de porotos secos a nivel mundial, siendo los principales países compradores India, Japón, Pakistán, China e Indonesia. América por su parte participa con un 29%, siendo los países de mayor demanda México, Brasil, Venezuela, Canadá, Colombia y Estados Unidos.

El tipo de poroto más comercializado es el tipo negro, a excepción de Estados Unidos y Canadá que demandan el tipo blanco.

Las naciones europeas participan del total demandado en un 28%, siendo los principales compradores Reino Unido, Italia, España, Portugal y los Países Bajos, que comercializan principalmente porotos alubia.

Oceanía y África participan con el 11% de la demanda, siendo los principales países compradores del primer continente Australia y Nueva Zelanda y del segundo continente Sudáfrica y Argelia.

La Argentina no registra importaciones para consumo de ningún tipo, ocasionalmente se registran entradas de semilla en pequeña escala, principalmente de origen español o norteamericano por su calidad y tamaño. Esta importación de semilla por parte de los productores, históricamente ha traído más problemas que beneficios, debido a la introducción de enfermedades como la bacteriosis en poroto negro, que han afectado sensiblemente la producción en determinados años.

## **II – FORMACIÓN DEL PRECIO**

### **1 - Mercados de referencia internacional**

Argentina es formador de precio con respecto al poroto alubia, especialmente con el alubia de primera calidad o Premium. El precio queda determinado por la producción obtenida teniendo en cuenta área sembrada, rindes logrados y comportamiento del clima durante la campaña. En los alubia de menor calidad, si bien también forma precio, con Canadá, Turquía y China que no pueden entrar a los países mediterráneos de mayor poder adquisitivo y que demandan alubias de mejor calidad.

En el tema del poroto negro Argentina es dependiente de las compras de un par de países latinoamericanos, Brasil y Venezuela, por lo tanto el precio dependerá en gran parte de la magnitud de la producción propia de esos países. El poroto descarte tiene como compradores a naciones europeas de buen poder adquisitivo y debido a los precios muy competitivos de nuestro país, generalmente no hay problemas en colocar la mercadería a valores que satisfacen las expectativas de los exportadores locales.

### **2 - Precios de referencia internos**

Tomar un precio de referencia interno para el poroto es bastante complicado porque en el país no existe una cultura que lleve a una ingesta regular de esta legumbre. El consumo per cápita es realmente bajísimo y está en el orden de los 120 gramos anuales, por otra parte el hábito de utilizar porotos es netamente

estacional y la poca demanda interna se concentra entre marzo y octubre. Debemos agregar también que el consumo está más arraigado en el interior del país y es muy escaso en Capital Federal y Gran Buenos Aires.

El poroto posee muchas proteínas que reemplazan a las de origen animal, en países generalmente pobres, que no tienen demasiado acceso a productos cárnicos. Algo que no ocurre en la Argentina donde el consumo de carne está instalado desde siempre.

### **3 - Precios teóricos de paridad a partir de:**

#### **FOB local**

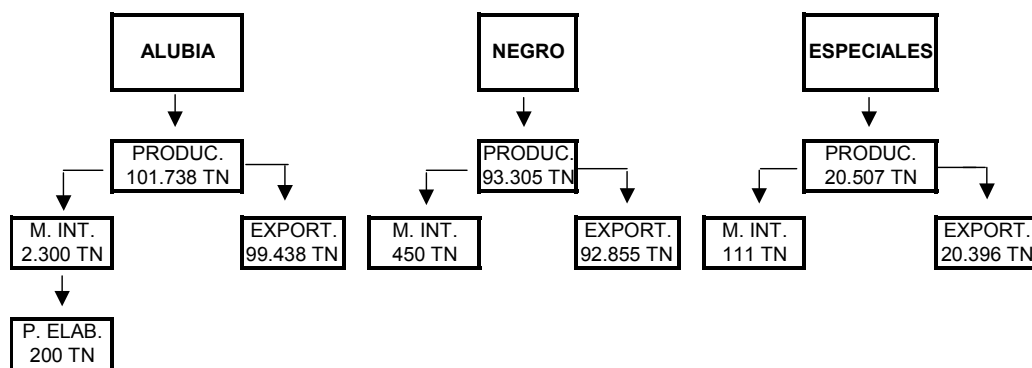
En los porotos alubia, donde Argentina es formadora de precio, este valor se toma haciendo consultas periódicas entre productores exportadores, exportadores y traders, que van formando un precio a partir de la demanda externa del producto y teniendo en cuenta los valores que va arrojando la campaña en cuanto a hectáreas sembradas y condiciones climáticas que inciden decisivamente en los rindes y por lo tanto en la producción obtenida.

Para el poroto negro la metodología es similar, pero Argentina no es formadora de precio de esta variedad, entonces para fijar un precio además de tener en cuenta lo que ocurre con nuestra producción, hay que seguir de cerca lo que pasa con la producción en países como Brasil o Venezuela que nos compran la mayor parte de lo producido. En esta variedad tenemos competencia de otras partes del mundo, pero nuestros compradores habituales, ya nombrados, siguen demandando nuestro producto, no sólo por su calidad, sino también porque tenemos un diferencial de flete a nuestro favor, debido a la cercanía.

#### **FOB de otros orígenes**

Consultar valores FOB de otros países del mundo no es una práctica común, en lo que se refiere a esta legumbre, por ser formadores de precio en una variedad y por tener en otra un mercado que si bien nos crea dependencia, habitualmente nos compra la mayor parte de la producción. Además hay que tener en cuenta que este producto no tiene la envergadura de otros cereales en cuanto a volúmenes y por lo tanto a movimiento de dinero, entonces no existen lugares de la importancia del mercado a término de Chicago donde se hacen operaciones a diario de determinados cereales.

### III – ANALISIS DE LA EVOLUCION Y SITUACION ACTUAL DE LA CADENA



#### 1 - Estructura de la cadena

##### Situación actual de la cadena y evolución

El cultivo se realiza en grandes extensiones en sistema de monocultura con la característica de ocupar la superficie en un ciclo breve de 90 a 100 días durante el período de lluvias más intensas, en zona subtropical. Las necesidades de agua durante su ciclo oscilan entre los 350 y 400 milímetros, debiendo estar bien distribuidas. Por esta razón, la disponibilidad de agua constituye la principal limitante para la incorporación de nuevas zonas al cultivo. Este producto no requiere tareas de labranza excesivas, el proceso de cosecha presenta elevados requerimientos de mano de obra (alrededor de 4 jornales por hectárea) en aquellas explotaciones pequeñas que no cuentan con siembra y cosecha mecanizada. Comúnmente no se utilizan fertilizantes en cambio se requiere el empleo de herbicidas e insecticidas para proteger al cultivo de la acción de diversas plagas y malezas.

La producción distingue entre: 1- Pequeños productores con superficies de 300 a 800 hectáreas, que venden la producción sin procesar a los exportadores, no están comprometidos con nadie, tienen problemas financieros y deben vender luego de la cosecha para pagar sus gastos, o sea cuando comienza el ciclo comercial entre Mayo-Junio.

2 - Productores asociados con exportadores que en general tienen explotaciones de más de 1.000 hectáreas y que en algunos casos tienen planta de proceso con lo que agregan valor a su producto consiguiendo mejores precios de venta. La asociación con los exportadores les permite recibir parte de la utilidad de la venta en el exterior y la escala les permite vender en momentos de mayor precio.

3 - Por último están los productores exportadores con fincas de más de 2.500 hectáreas, quienes producen, procesan y exportan su producción. Aprovechan la escala y el volumen producido para tener una participación relativa en el mercado, tienen marca propia y son conocidos en el exterior por su calidad y cumplimiento.

Generalmente venden entre Setiembre-Octubre cuando los precios internacionales suben debido a la concentración de la demanda internacional.

Estos dos últimos grupos de productores tienen por su tamaño, un alto poder de negociación con los proveedores en la compra de insumos, por la escala de producción y la liquidez que poseen.

Con respecto a los fletes si bien son altos por las distancias y la competencia con otras producciones, al exportar lo propio se consigue amortiguar el efecto planificando embarques fuera de temporadas pico.

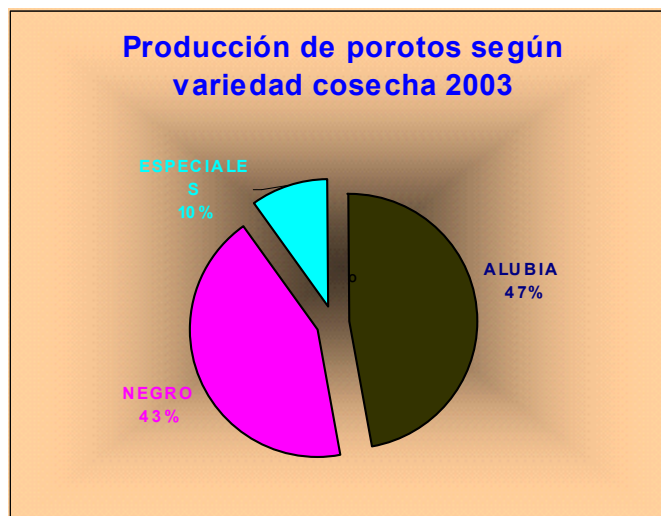
Por otro lado la escala y el acceso al financiamiento les permite trabajar con maquinaria propia, además en los últimos años han disminuido los costos gracias a las inversiones que se han realizado en infraestructura (energía, caminos, puertos, etc.).

Luego de la cosecha en finca se lleva el producto a las plantas procesadoras, tema que se desarrollará en el punto tres de este informe.

La situación actual de la cadena es exportadora en casi su totalidad, porque el consumo interno es de 120 gramos per cápita al año. Las variedades que se producen son el poroto blanco o alubia (Argentina es formadora de precio de esta variedad a nivel mundial) de alta calidad y valor, destinado a países europeos del mediterráneo como España e Italia que pagan los mejores precios. El poroto negro está dirigido a países latinoamericanos y africanos, en este producto Argentina tiene dependencia del mercado brasileño y en menor medida con un 10 % de la producción, porotos especiales de altísimo valor por su cotización de las variedades ovals, coral, navy bean, cranberrys, colorados, carioca, adzuki y otros.

La producción de la cosecha 2003 fue de 215.550 toneladas, repartida de la siguiente forma:

Porotos alubia	101.738 toneladas
Porotos negros	93.305 toneladas
Porotos especiales	20.507 toneladas



## 2 - Localización de la cadena

La producción está localizada en el NOA (noroeste argentino), siendo Salta el principal productor además de Jujuy, Tucumán, Santiago del Estero y Catamarca. También tienen participación pero con volúmenes más pequeños Córdoba, Buenos Aires, Santa Fe y Chaco.

La producción se realiza en suelos de desmonte en las áreas llanas de las provincias mencionadas, donde un clima netamente monzónico permite aprovechar las lluvias en las etapas de desarrollo del cultivo y la cosecha en una época carente de lluvias. Esto permite obtener las alubias de mejor calidad con un gran reconocimiento del mercado internacional. El resto de los porotos muestran situaciones similares con el mismo reconocimiento de calidad.

Nuestra oferta exportable está favorecida porque no coincide con la de nuestros principales competidores (especialmente de alubia) que están ubicados en el hemisferio norte.

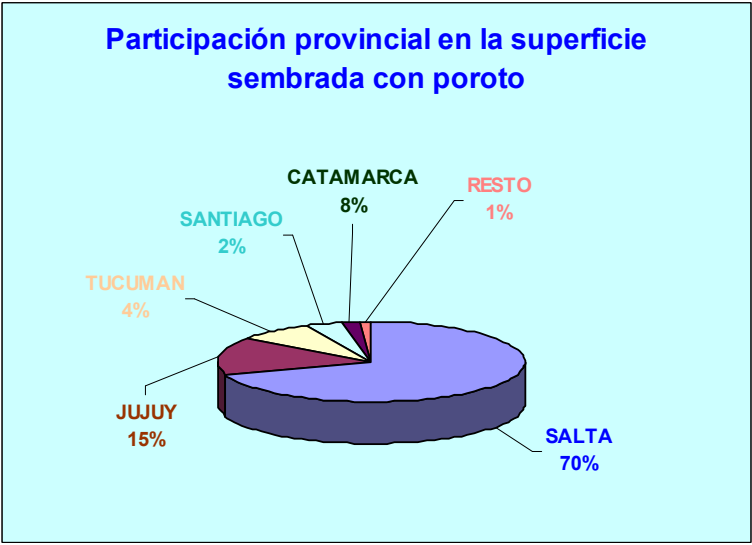
No hay muchas zonas aptas disponibles para extender la producción de alubias, a esto hay que sumar un costo relativamente alto del desmonte, aparición de zonas marginales pero con un alto riesgo climático, porque como fue dicho anteriormente la disponibilidad de agua constituye la principal limitante para la incorporación de nuevas zonas al cultivo.

Con el concurso de políticas activas que doten a los productores, especialmente a los pequeños y medianos, de créditos blandos para poder encarar el desmonte de otras zonas y proveer de riego a las nuevas zonas que lo necesiten, se podría aumentar la superficie sembrada y por consiguiente la producción, teniendo en cuenta la importancia que esta actividad económica tiene para las economías regionales del noroeste argentino. Más adelante analizaremos si esta mayor producción puede ser absorbida o no por la demanda actual.

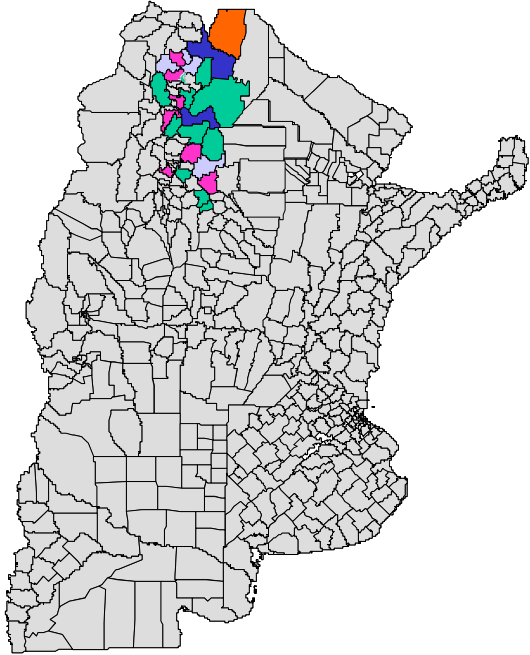
La distribución de la producción por provincias de la campaña 2003 fue la siguiente:

Salta	151.450 toneladas
Jujuy	33.220 toneladas
Santiago	3.735 toneladas
Tucumán	9.375 toneladas
Catamarca	17.600 toneladas
Resto	170 toneladas
Total	215.550 toneladas

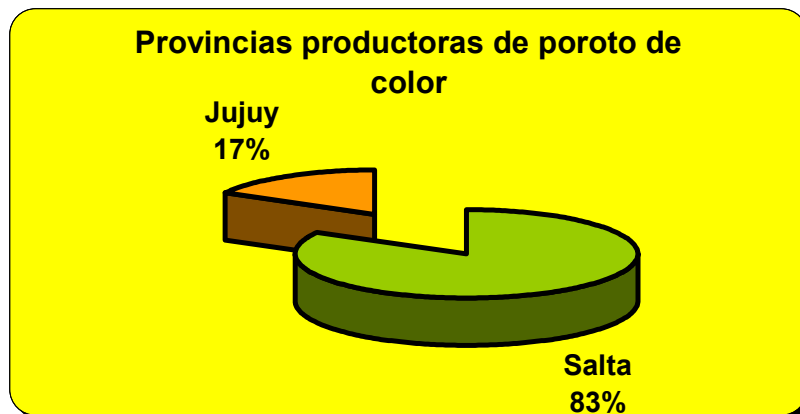
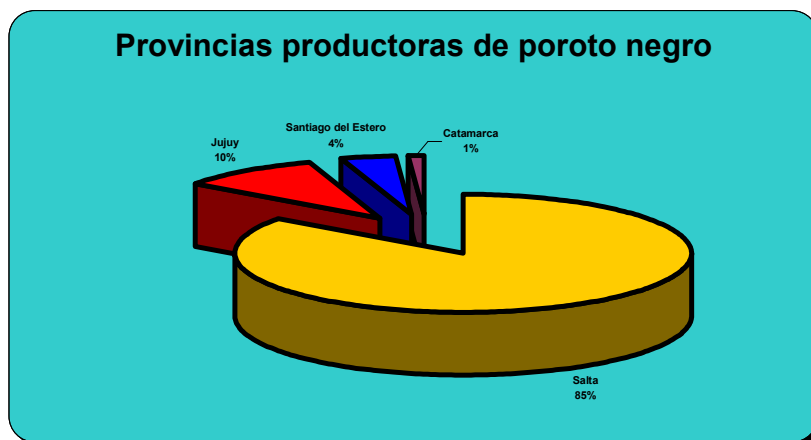
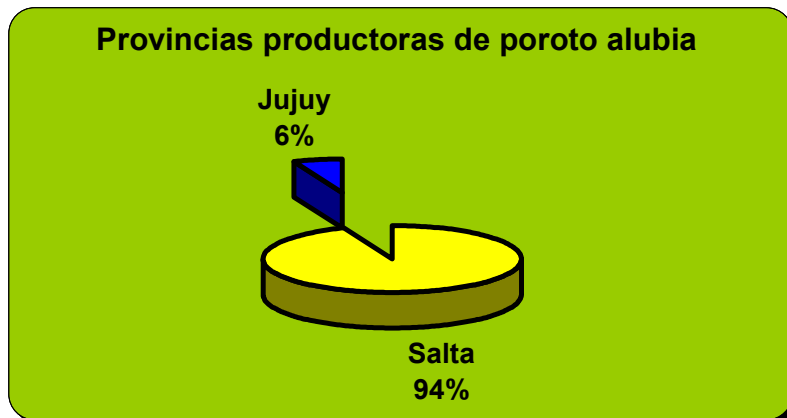




**INTESIDAD DE SIEMBRA DEL POROTO**



- 85.000 a 90.000 tn
- 20.000 a 25.000 tn
- 10.000 a 15.000 tn
- 1.000 a 6.000 tn
- 100 a 1.000 tn



### 3 - Caracterización del sector industrial

#### Evolución de la capacidad instalada

El poroto natural o “poroto campo” se envía a plantas procesadoras en bolsas de 60 kilogramos. El procesamiento comprende las etapas de limpieza, calibrado, selección, clasificación colorimétrica y en algunos casos abrillantado del producto. Luego se embolsa en rafia de polipropileno de 25 o 50 kilogramos.

Si bien parte de estas operaciones se implementan para todas las variedades comerciales, el tipo alubia requiere de un mayor proceso, debido a la exigente demanda de calidad de los mercados europeos.

### **Participación de la industrialización por provincias**

En la actualidad hay en funcionamiento unas quince plantas procesadoras entre grandes y medianas y unas cuarenta pequeñas. Más del ochenta por ciento de estas se encuentra en la provincia de Salta y las restantes se distribuyen en Jujuy, Tucumán y Buenos Aires.

### **Nivel tecnológico**

Las procesadoras grandes y medianas y también algunas pequeñas están equipadas con seleccionadoras electrónicas para tratamiento de poroto blanco. También pueden procesar porotos de color para los cuales, en general, no se requiere del uso de selección electrónica. El resto de las plantas que carecen de máquinas electrónicas se dedican exclusivamente a porotos de color. El nivel tecnológico es muy básico y se limita a la utilización de seleccionadoras electrónicas ya que el resto de las tareas siguen siendo manuales, por lo cuál no ha habido una verdadera reconversión en los años noventa en el sector industrial. Donde sí se produjeron cambios fue en las tareas del campo con la implementación de la siembra directa y la posterior recolección mecánica directa en explotaciones de cierta magnitud. Entre los productores más pequeños se sigue utilizando mayor cantidad de mano de obra disponible y acentuada por la pobreza y desempleo de la zona.

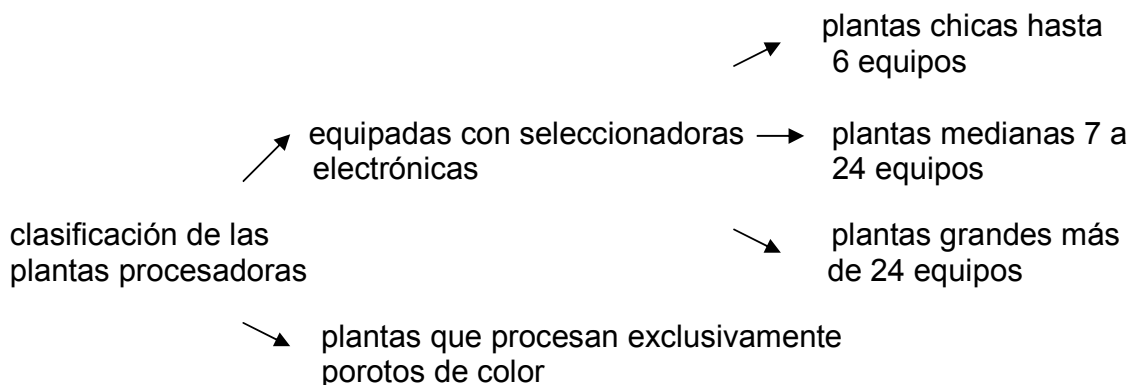
Una pequeña parte de la producción va a industrias que le añaden valor agregado comercializándolo en frascos, latas, en escabeche o en forma de pastas para preparar algunos tipos de comidas.

Dentro de ese punto debemos señalar la actividad que desarrollan el INTA Salta y la EERA Obispo Colombres, que entre muchas otras tareas llevan adelante la investigación y desarrollo para crear nuevas y mejores semillas, para dotar al productor de las mejores herramientas y hacer que nuestro producto sea cada vez más competitivo en el mundo.

### **Grado de concentración (índice Herfindahl)**

Desde el punto de vista de la concentración empresarial, las cinco primeras empresas: Alimar S.A., Olega S.A., Calafate S.A., Conagra Argentina S.A. y Cremer y Asociados, participan con el 33,57 % del procesamiento. Sin embargo, si hacemos el análisis utilizando el índice de Herfindahl, el valor que arroja el mismo es de 368,47 puntos, valor que muestra un bajo grado de concentración empresarial. La explicación de este bajo índice debe buscarse en la cantidad de empresas que aglutinan el 43 % del procesamiento, con participaciones que en la mayoría de los casos solo superan el 1 %. El obtenido es un índice de Herfindahl parcialmente estimado, porque si bien existen los datos de procesamiento de las pequeñas empresas en su conjunto, se carece de datos individuales por lo que se ha efectuado un promedio para obtener lo procesado por cada una de ellas. Con lo cual el índice conseguido puede llegar a tener una distorsión con respecto a la

realidad, la que no consideramos significativa y en cualquier caso estaría muy lejos de los 1.800 puntos que en algunos países es considerada la barrera , que una vez franqueada, determina la posible existencia de maniobras oligopólicas por parte de las empresas participantes.



**EXPORTACIONES VOLUMEN Y VALOR  
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE POROTO**

**VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES EN TONELADAS**

Año	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<b>POROTO</b>	S/D	191.519	172.081	193.097	301.199	307.120	262.583	250.589	261.462	244.328	214.429

**VALOR DE LAS EXPORTACIONES (U\$S)**

Año	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<b>POROTO</b>	S/D	138.875.704	129.535.000	142.838.262	176.386.206	227.659.486	124.317.620	99.523.036	128.076.359	105.677.900	86.674.104

**VALOR IMPLÍCITO DE LAS EXPORTACIONES (Valor/Volumen)**

Año	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<b>Valor implícito</b>	S/D	725,13	752,76	739,72	585,61	741,27	473,44	397,16	489,85	432,52	404,21

**INSERCIÓN EN EL COMERCIO**

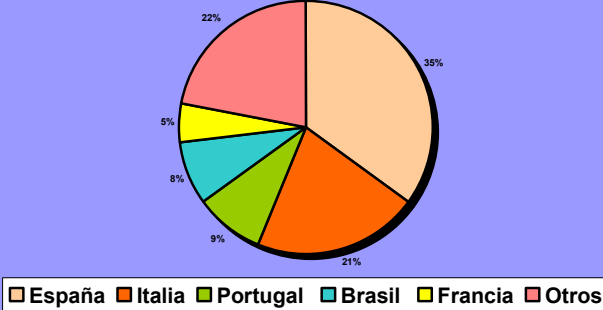
**EXPORTACIONES EN VOLUMEN Y PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL MUNDIAL EN TONELADAS**

Año	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<b>ARGENTINA</b>	S/D	191.519	172.081	193.097	301.199	307.120	262.583	250.589	261.462	244.328	214.429
<b>MUNDO</b>	S/D	8.976.828	9.826.686	11.511.367	12.844.389	11.063.154	10.231.321	11.492.988	13.209.941	13.217.079	18.450.653
<b>%</b>	S/D	2,13	1,75	1,68	2,34	2,78	2,57	2,18	1,98	1,85	1,16

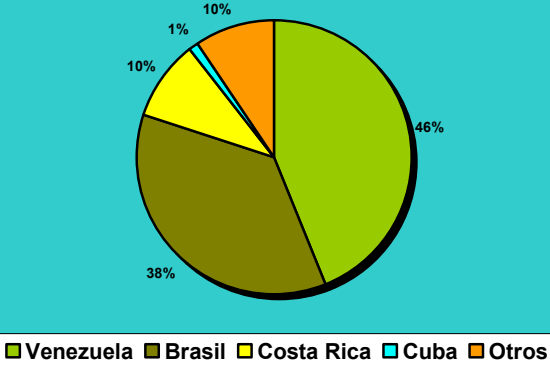
**EXPORTACIONES EN VOLUMEN Y PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL MUNDIAL EN TONELADAS**

Año	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<b>POROTO</b>	S/D	S/D	129	143	176	228	124	100	128	106	87
<b>T. EXPORT.</b>	S/D	S/D	12.220	14.202	14.428	14.891	12.895	11.697	13.140	12.956	15.983
<b>%</b>	S/D	S/D	1,06	1,00	1,22	1,53	0,96	0,85	0,97	0,82	0,54

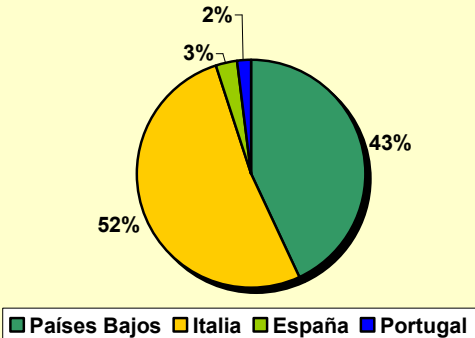
### Principales compradores mundiales de poroto alubia



### Principales compradores mundiales de poroto negro



### Principales compradores mundiales de poroto descarte



Exportaciones de poroto alubia, por empresa, campaña 2004 en toneladas.

FOOD WAY	12.600
ALIMAR S.A.	12.300
HIERROS S.A.	7.900
MOLINOS S.A.	5.200
DESDELSUR S.A.	4.600
SALTA LEGUMBRES	4.500
LEGUMBRES ARGENTINAS	4.200
SAN ANTONIO EXPORT	2.800
PRIMORE S.A.	2.600
ADOS S.A.	2.500
OTRAS (45 EMPRESAS)	18.200
TOTAL	77.400

#### **IV – MANO DE OBRA OCUPADA**

Esta cadena cuenta con una mano de obra directa de alrededor de 25.000 puestos de trabajo y una mano de obra indirecta de otros 15.000 puestos, pero que trabajan casi en su totalidad solamente unos seis meses al año, en una actividad netamente estacional.

Como vimos anteriormente hay muy poca información con respecto a las pequeñas explotaciones, debido fundamentalmente a la falta de controles sobre las mismas. Lo que redundo en falta de datos estadísticos y en una muy importante evasión fiscal y previsional, lo que incrementa la precariedad en la contratación de personal, ya que no se hacen los aportes previsionales, obra social, aportes sindicales y mucho menos que el trabajador se encuentre asegurado en una ART (aseguradora de riesgos del trabajo).

Esta situación originalmente anómala, al ir pasando a otras etapas como el procesado y la exportación, se comienza a blanquear paulatinamente (en el tema fiscal), pero con una carencia de datos en la base que ya no se puede corregir. Como la industrialización del poroto es mínima, mediante la implementación de políticas activas que incentiven y promuevan el consumo elaborado tanto en el mercado interno y sobre todo externo, se podrá comercializar un producto de más alto valor y principalmente crear nuevas fuentes de trabajo. Inclusive menos estacionales que las que el complejo porotero brinda en la actualidad.

#### **V – ANALISIS DE PERSPECTIVAS**

##### **1 - Proyecciones de oferta y demanda mundial**

La evolución determinaría un paulatino traspaso hacia los porotos especiales por su altísimo valor, porque los mercados para las variedades de porotos que más produce Argentina tienen muy bajo potencial de crecimiento y, en algunos casos, se hallan en franca retracción, lo que afecta directamente la evolución de la producción.

En el caso del poroto negro es necesaria la apertura de nuevos mercados consumidores para contrarrestar la dependencia con Brasil especialmente y también con Venezuela, quienes conjuntamente se llevan más del 90% de nuestra producción. Uno de esos mercados podría ser México que hoy se provee de Estados Unidos y completa su demanda con porotos argentinos. Habría que realizar agresivas campañas de difusión de nuestra producción en otros países, como los de África que tienen un consumo per cápita anual de veinticinco a treinta kilogramos.

En cuanto al poroto alubia de primera calidad que en la actualidad es comprado por exigentes mercados de la unión europea como España que se lleva el 36% de nuestras exportaciones (el principal comprador), seguido de Italia y Portugal que participan en forma agregada con el 29%, mientras que Francia hace lo propio con un 5%. Según estudios realizados, tendríamos en las doscientas mil toneladas un nivel de exportación a no superar, porque se produce una caída en los precios del producto, lo cuál indicaría una demanda inelástica en los mercados compradores, debido principalmente al escaso crecimiento demográfico que estas naciones tienen.

Como en el caso del poroto negro, habría que conquistar nuevos mercados para volcar los excedentes y de no conseguirlos replantearse la posibilidad de afectar nuevas tierras a otro tipo de cultivos.

En todos los casos hay que tener en cuenta que la demanda futura estará condicionada por el poder adquisitivo de los consumidores y el nivel de precios de productos sustitutos del poroto, dado que existe una tendencia general observada al reemplazo de proteínas de origen vegetal por proteínas de origen animal.

Los porotos alubias de menor calidad tienen como destino Argelia, Brasil, Turquía e Israel en un mercado en el cual tenemos cierta competencia de China, país que en el futuro se puede convertir en un serio competidor.

Los porotos denominados de color como Cranberries, Light Red Kidney, Pintos, Carioca, etc., cubren el 10% de la producción que se exporta en pequeñas cantidades a países asiáticos, producción que como quedó dicho habría que fomentar por el alto valor que tienen y porque los mercados a los que se exportan son los de mayor crecimiento.

El poroto descarte muestra una demanda sostenida y más del 95% es demandado por países de alto poder adquisitivo como Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo. Con relación a las políticas gubernamentales debemos decir que son prácticamente inexistentes, tanto a nivel nacional como provincial, respecto de este cultivo regional. Lo que piden los productores al ser una legumbre que se exporta casi en su totalidad es una devolución del impuesto al valor agregado en tiempo y forma, lo mismo reclaman con respecto al pago de los reembolsos a la exportación.

Consideramos que merece un breve comentario el tema de la devaluación, situación que se ha dado dentro del período que estamos analizando.

Se puede observar que este evento no ha tenido casi efecto en las exportaciones de esta legumbre, situación que se ha repetido en la mayoría de las cadenas, porque los costos internos en pesos, como los jornales, prácticamente no han sufrido modificaciones y en otros, como los precios de maquinaria, herbicidas, pesticidas y otros insumos que se producen en el país, que han subido su valor porque entre otras cosas requieren de algunos componentes importados, se compensa con la mayor cantidad de pesos que recibe el productor por su exportación.

Los volúmenes exportados han ido disminuyendo pero esto se debe a menores superficies implantadas debido a la utilización de las tierras para otro tipo de cultivos, considerados por los productores más rentables, como es el caso de la soja.

Cuadro que muestra el comportamiento de las exportaciones dentro del período que estamos analizando, que abarca campañas pre y post devaluación.

Año	2000	2001	2002	2003	2004
Volumen tn	250.589	261.462	244.328	214.429	166.949
Valor u\$s	99.523.036	128.076.359	105.677.900	86.674.104	76.468.475

## 2 - Proyecciones de oferta y demanda local

La proyecciones para la oferta local son muy buenas, y desde siempre satisfacen holgadamente la demanda interna, dado que, como ya se ha mencionado en este trabajo, el consumo per cápita es de alrededor de 120 gramos al año, quedando un saldo exportable de más del 95% de la producción. La demanda es muy estable, con mayor consumo en otoño e invierno especialmente en el interior del país, no habiendo nada que indique un cambio en nuestros hábitos de ingesta de carne, por el cual reemplazaríamos proteínas de origen animal por proteínas de origen vegetal como por ejemplo el poroto.

## 3 - Tendencia de precios

Dado que Argentina es el principal exportador y formador de precio, el valor del poroto alubia de primera calidad estará determinado por el nivel de nuestra producción, ya que la demanda es bastante estable y se mantendrá elástica aunque dupliquemos la cantidad producida. Para los alubia de calidad inferior, que van dirigidos a mercados de menor capacidad económica, el precio estará condicionado por el poder adquisitivo de los consumidores, el nivel de precios de productos sustitutos del poroto y la competencia internacional.

Para el poroto negro habrá que tener en cuenta la capacidad de autoabastecimiento de ciertos países importadores como Brasil o Venezuela, que ante situaciones de sobreoferta interna, restringe las importaciones de nuestro país. Los porotos de color, todavía con pequeña producción, tienen precios estables para nuestras exportaciones a países de Asia, no así a países como México o Costa Rica, que compiten en su abastecimiento de Estados Unidos, con



ventajas comparativas dada la cercanía geográfica de dichos países. Lo que redundaría en tiempos más cortos de entrega del producto y en un diferencial de flete a su favor. Por último tenemos el poroto descarte demandado por países europeos de alto poder adquisitivo, cuyo precio no se cree que tenga demasiadas oscilaciones en el futuro, de no haber bruscas oscilaciones en la cantidad ofertada por el país, y cuyo valor generalmente satisface a los productores de este poroto de segunda calidad.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- “El cultivo de poroto en la República Argentina” - Mario de Simona y Viviana Falde de Calvo
- “Alimentos Argentinos” - Publicación de la SAGPyA
- Informes de la CLERA (Cámara de Legumbres de la República Argentina)
- Información remitida por productores y exportadores
- Anuario de la Bolsa de Cereales