



Relación entre los precios de venta del agricultor y los del comerciante mayorista

Cuando la UPRA propuso ejecutar el monitoreo de precios en el primer mercado (PPM) o en la primera transacción, buscó brindar elementos para entender y evaluar el comportamiento de los ingresos que el agricultor percibe al vender sus cosechas; busca, también, analizar su participación y la de otros agentes en la distribución del pago total que los consumidores realizan al adquirir sus alimentos. Como una primera aproximación a estas temáticas, en este análisis se buscará examinar el comportamiento de la relación existente entre los precios de venta en la primera transacción y los reportados para los mismos alimentos en la central mayorista.

Para evaluar la relación de estos precios, se acude a calcular el cociente entre el precio de venta en Corabastos, que reporta el SIPSA del DANE, con el precio que reporta la UPRA mediante este ejercicio de PPM.

Habitualmente, esta división se espera que tenga un valor mayor a uno, al considerar que la cifra del numerador incluye los costos del transporte, los cargues y descargues más las utilidad o beneficio del acopiador o comerciante que compra los productos en el mercado de origen y los vende en el mayorista. Ocasionalmente, este indicador toma un valor inferior a uno; esta situación corresponde a cuando la central se ve sobre abastecida de un producto; en estos casos el comerciante acopiador no recupera siquiera los costos incurridos para comprar el producto y llevarlo a la central. Puede darse el caso que en Corabastos la mora tenga un precio de venta más bajo que el que se observa en San Bernardo (Cundinamarca), que es el principal abastecedor de esta fruta, con un 17%, porque, ese día le llegó una gran cantidad de producto desde las zonas de cultivo existentes en otros municipios de Cundinamarca, Boyacá o Santander.



Empíricamente y si suponemos que por cada peso que se gasta en la compra del producto en Chiquinquirá, Ubaté o Fusagasugá, y se deben gastar 20 centavos en pagar el transporte, los cargues y descargues, este coeficiente tendrá un umbral o cifra de referencia de 1,2. Por debajo de este valor, se estará perdiendo; no se está recuperando lo gastado en comprar la papa, la mora o la arveja, y venderlo en Corabastos. Cuando se vende por encima de este umbral se está obteniendo la utilidad que es la remuneración que buscan lograr el comerciante acopiador que lleva el producto a Corabastos y el mayorista que opera en esta central.

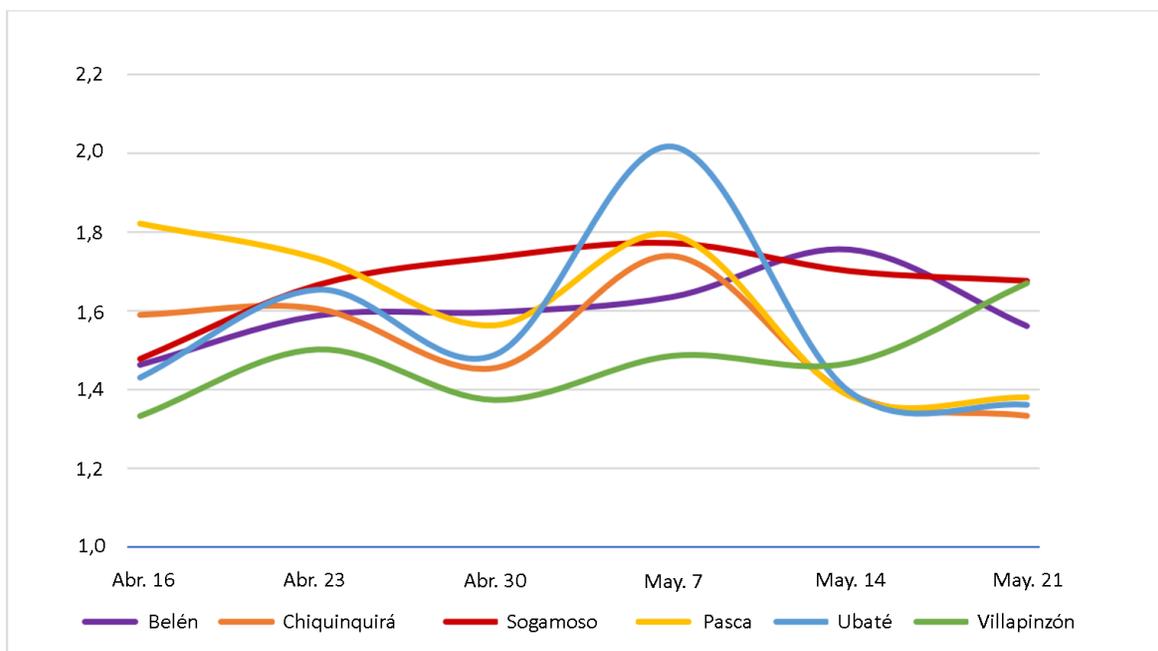
La cifra que expresa el umbral antes mencionado ayuda a evaluar la sostenibilidad de la actividad que realizan los comerciantes; no es un valor fijo. Cambia porque sube el costo del transporte por un aumento en el valor de la gasolina o de los peajes; debido a que aumenta el tiempo del transporte o el deterioro de los vehículos por los daños o las mejoras en las vías. Como la base de este umbral es el precio al que se le compra el producto al agricultor y esto depende de las condiciones –estacionalidad, siembras y clima– que determinan el volumen de la cosecha y la calidad del producto, este conjunto de eventos determina el valor inicial a partir del cual, sumados los otros costos, se calculará el punto de equilibrio para esta actividad.

Para este análisis, se utilizó la información levantada por la UPRA para los productos y los mercados de origen considerados en la cobertura de PPM; el precio de Corabastos es el publicado por el SIPSA del DANE como promedio semanal. Este coeficiente informa muy bien sobre la relación de los dos precios utilizados; en el numerador, el del SIPSA y, en el denominador, el promedio para el producto en un municipio específico.

Aterrizando el análisis en un ejemplo, la siguiente gráfica permite observar las cifras de la relación de los precios para la papa parda pastusa en seis mercados. Horizontalmente, cada línea muestra cómo cambia el valor de la relación de los precios en estas semanas; la que corresponde al mercado de Villapinzón es la

que muestra la mayor estabilidad y la de Ubaté es la que registra el mayor valor (2,02, el 7 de mayo). Este valor dice que los precios de venta en Corabastos de esa variedad de papa fueron prácticamente el doble de los precios recibidos por sus productores en el momento que vendieron ese producto.

Gráfica 1. Relación entre los precios de la papa parda pastusa en PPM y los de venta en Corabastos



Fuente: Elaboración propia.

Las líneas que muestran la relación de precios para cada mercado no son, como podría esperarse, muy paralelas; esta relación se daría cuando el determinante del precio fuera únicamente la distancia de cada municipio con relación a Corabastos. Si esto fuera así, los valores para Chiquinquirá serían más elevados que para Ubaté y siempre en una misma proporción. Pero la gráfica, demuestra que, además de la distancia del mercado respecto a Corabastos, entran a incidir en el valor de venta, en cada municipio, otras variables con valores muy específicos y cambiantes para cada uno de ellos.



En la vertical, se presentan los valores semanales para la relación de precios en los seis mercados. Como puede observarse, no siempre mayores valores corresponden a mercados más distantes.

La tabla siguiente sintetiza los valores medios, el mínimo y el máximo del indicador calculado para un grupo de cultivos en algunos municipios de la cobertura de PPM.

Tabla 1. Relación entre los precios en Corabastos y en el primer mercado

Producto	Departamento	Municipio	Media	Mínimo	Máximo
Aguacate Hass	Cundinamarca	Fusagasugá	1,71	1,47	1,90
Aguacate papelillo	Cundinamarca	Fusagasugá	1,33	1,23	1,50
Arveja verde en vaina	Boyacá	Chiquinquirá	1,25	1,11	1,34
		Chita	1,66	1,18	2,11
	Cundinamarca	Fusagasugá	1,25	1,03	1,50
		Zipaquirá	1,08	0,86	1,37
Cebolla cabezona blanca	Boyacá	Chiquinquirá	1,22	1,07	1,40
		Chita	1,80	1,18	2,45
		Sogamoso	1,52	1,00	1,89
	Cundinamarca	Fusagasugá	1,50	1,25	1,65
Cebolla cabezona roja	Boyacá	Chiquinquirá	1,27	0,98	1,60
		Chita	1,35	1,15	1,56
Limón común	Cundinamarca	Fusagasugá	1,72	1,39	1,91
		Pacho	1,85	1,03	2,42
Limón Tahití	Boyacá	Boavita	1,65	0,90	2,36
		Soatá	1,75	0,80	2,48
	Cundinamarca	Fusagasugá	1,50	0,82	2,30
		La Mesa	1,51	1,01	2,27
Mandarina arrayana	Boyacá	Soatá	2,13	1,53	2,98
	Cundinamarca	La Mesa	2,65	2,12	3,06

		Pacho	3,11	2,39	4,62
Mango Tommy	Boyacá	Boavita	2,11	1,36	2,75
		Soatá	2,58	1,63	3,19
	Cundinamarca	La Mesa	2,28	2,11	2,42
Mora de Castilla	Boyacá	Chiquinquirá	1,40	1,17	1,58
	Cundinamarca	Fusagasugá	1,33	1,10	1,55
		Silvania	1,48	1,24	1,81
Papa criolla limpia	Cundinamarca	Fusagasugá	1,96	1,37	2,26
Papa criolla sucia	Boyacá	Chiquinquirá	2,15	1,77	2,46
	Cundinamarca	Ubaté	1,67	1,35	2,00
Papa parda pastusa	Boyacá	Belén	1,60	1,46	1,75
		Chiquinquirá	1,52	1,33	1,74
		Sogamoso	1,67	1,48	1,77
		Susacón	1,59	1,45	1,75
	Cundinamarca	Pasca	1,61	1,38	1,82
		Ubaté	1,56	1,36	2,02
		Villapinzón	1,47	1,33	1,67
Tomate chonto	Boyacá	Boavita	1,47	0,77	1,94
		Chiquinquirá	1,11	0,88	1,39
		Soatá	1,71	0,99	2,34
	Cundinamarca	Fusagasugá	1,16	0,87	1,55
		Pacho	1,34	0,72	2,21
		Zipaquirá	1,58	1,42	1,72

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 1 permite señalar lo siguiente:

- El margen que cubre los costos y beneficios por encima del PPM es muy fluctuante para el mismo producto entre distintos municipios. Por ejemplo, para la arveja verde en vaina, es del 8% en Zipaquirá (Cundinamarca) y de 66% en Chita (Boyacá).



- Los márgenes, definitivamente, son afectados por las condiciones imperantes en los mercados de las grandes ciudades; cuando no hay una buena producción en el mercado de destino, los precios suben y, con ello, el margen. Esto lo ilustran casos como el de la mandarina arrayana o el del mango Tommy.
- En el tomate chonto, se presentan momentos donde el precio en los municipios de origen es más elevado que en Corabastos. Como es un alimento que se produce en un alto porcentaje en invernaderos, su oferta es muy regular y pueden presentarse coyunturas de sobreproducción.
- Esta última apreciación se confirma cuando se observa la distancia que hay entre el valor mínimo y el máximo. También cuantifica el espacio de incertidumbre en que operan los comerciantes, si se lleva el producto cuando ha llegado mucho abastecimiento, puede que apenas se cubran los costos de la operación; mientras, si se escoge muy bien el momento o se negocia con anticipación, puede obtenerse una rentabilidad muy importante.

En general, deben tomarse estas cifras como indicativas de la situación analizada. Es necesario indagar y precisar algunos costos, y cuantificar aquellos ocultos que se presentan a lo largo de la cadena de comercialización; como son las pérdidas ocurridas durante el transporte de los productos desde el primer mercado hasta la central de abastos.

El análisis que se acaba de presentar no agota las posibilidades analíticas que ofrece esta información. Hay preguntas que se espera ir contestando a medida que se consolide el ejercicio, se tengan series más largas de precios y se tenga el soporte estadístico que demandan otros análisis. Entre ellos, pueden estar la discriminación detallada de cada peso pagado por el consumidor final en la remuneración al productor, al comerciante, al pago del transporte, a los cargues y descargues y el peso económico de las pérdidas de producto a lo largo de la cadena.



Un ejercicio de mayor complejidad que podrá realizarse con esta información es evaluar cómo se ajusta la distribución del precio final entre productor, acopiador, mayorista y cadena detallista, cuando se presentan cambios en el precio final. Es evaluar si, en los momentos en que los precios mejoran, este aumento en el ingreso se redistribuye equitativamente entre sus participantes, o esto beneficia especialmente a los actores que tienen un mayor poder de mercado.