

Agroindustria: cadenas de valor en la región

El sector agroindustrial regional revela la existencia de un amplio conjunto de actividades que representan un movimiento económico significativo y con posibilidades de crecimiento.

El enfoque de cadenas de valor analiza las interrelaciones entre actividades productivas, sectores y servicios que son quienes crean la riqueza en una determinada zona geográfica.

Las cadenas de valor agroindustriales en la región no están altamente desarrolladas, pues gran parte de las ventas extrazona son commodities y hay bajogrado de diversificación de canales.

En la economía de Bahía Blanca y su zona de influencia los sectores de mayor importancia son el petroquímico y el agroindustrial. El editorial de la publicación Indicadores de Actividad Económica N° 82 dice textualmente en uno de sus párrafos: "Por el lado del sector agroindustrial, el perfil exportador revela la existencia de un amplio conjunto de actividades que representan un movimiento económico significativo y con posibilidades de crecimiento. Además de la producción de cereales y terneros, se destaca la producción de otros productos primarios como la cebolla y la miel, y otros con algún grado de industrialización de materias primas regionales, como harina, malta, aceites de girasol y soja, y carne vacuna. A grandes trazos, estas producciones y encadenamientos caracterizan la cadena agroindustrial regional".

En esta oportunidad se realiza un estudio sobre la agroindustria con el enfoque de las denominadas cadenas de valor. El objetivo del mismo es construir el mapa productivo y comercial de la región a partir de los recursos primarios que posee y de las posteriores transformaciones que sufren esos recursos.

Algunas actividades dentro de las cadenas de valor estarán ausentes por el único motivo de que no se desarrollan en la región. Del mismo modo, a los efectos de simplificar, se han considerado sólo las producciones y actividades industriales más importantes.

¿Qué es una cadena de valor?

La identificación de una cadena de valor se puede resumir en una pregunta: ¿qué actividades crearon el valor de un producto demandado por un consumidor? En principio cualquiera tiende a pensar en la clásica cadena comercial, sin tener en cuenta que ésta es sólo la columna vertebral del enfoque de la cadena de valor.

La literatura económica se refiere a este enfoque con diversas denominaciones, cada una con alguna particularidad, pero con la misma base conceptual: complejos productivos, clusters, conglomerados productivos, aglomerados, entre otras. El factor común de todas ellas es la existencia de interrelaciones entre actividades productivas, sectores y servicios que son quienes crean la riqueza en una determinada zona geográfica.

Una explicación sencilla pero a la vez completa de esta metodología puede encontrarse en una serie de estudios de este tipo realizados por el Ministerio de Economía de la Provincia de

Resulta de interés construir el mapa productivo y comercial de la región, a partir de la dotación de recursos primarios y sus posteriores transformaciones.

La existencia de interrelaciones entre actividades productivas, sectores y servicios es lo que caracteriza a una cadena de valor.

¹ *Complejos productivos en la Provincia de Buenos Aires, Números 61 (octubre de 2001), 64 (junio de 2002) y 66 (octubre de 2002).*

Buenos Aires. “Mientras que los estudios sectoriales tradicionales buscan relaciones horizontales y de interdependencia entre competidores directos, el enfoque de clusters también se ocupa de la importancia de las relaciones verticales entre firmas disímiles, realizando la interacción entre proveedores, productores y consumidores. Dichas relaciones hacen que el desarrollo de una determinada actividad se vea condicionado por la performance de aquellas con las cuales se encuentra estrechamente vinculada¹”.

Así, cada empresa debe entenderse en el contexto de toda la cadena de actividades creadoras de valor, de la cual ella es sólo una parte. Por ejemplo, la producción de harina deben entenderse en el contexto de todo el complejo triguero, desde el cultivo de trigo hasta la fabricación de panificados para el consumo interno por ejemplo, teniendo en cuenta la genética utilizada, el transporte, los servicios agronómicos, envasado de la harina, agregado de otras materias primas, etc.

Por lo general en cada complejo se identifica a una actividad como la más importante, y a partir de allí se buscan las relaciones horizontales y verticales con otros sectores, siempre dentro de un mismo ámbito geográfico. No existe un criterio único para definir a la actividad más importante. Algunas veces puede ser por el valor bruto de producción, por el valor agregado, por el producto final obtenido, por el empleo, por el mayor impacto social, entre otros.

Alcance geográfico

La región agroindustrial considerada es básicamente el sudoeste de la provincia de Buenos Aires, con centro en Bahía Blanca y abarcando los partidos de su zona de influencia directa. En el caso de algunas producciones, se puede identificar una zona específica. Tal es el caso del Valle Bonaerense del Río Colorado (parte de los partidos de Villarino y Patagones) para el complejo hortícola, y la localidad de Río Colorado y zonas aledañas para el complejo frutícola.

Esquema de la agroindustria regional

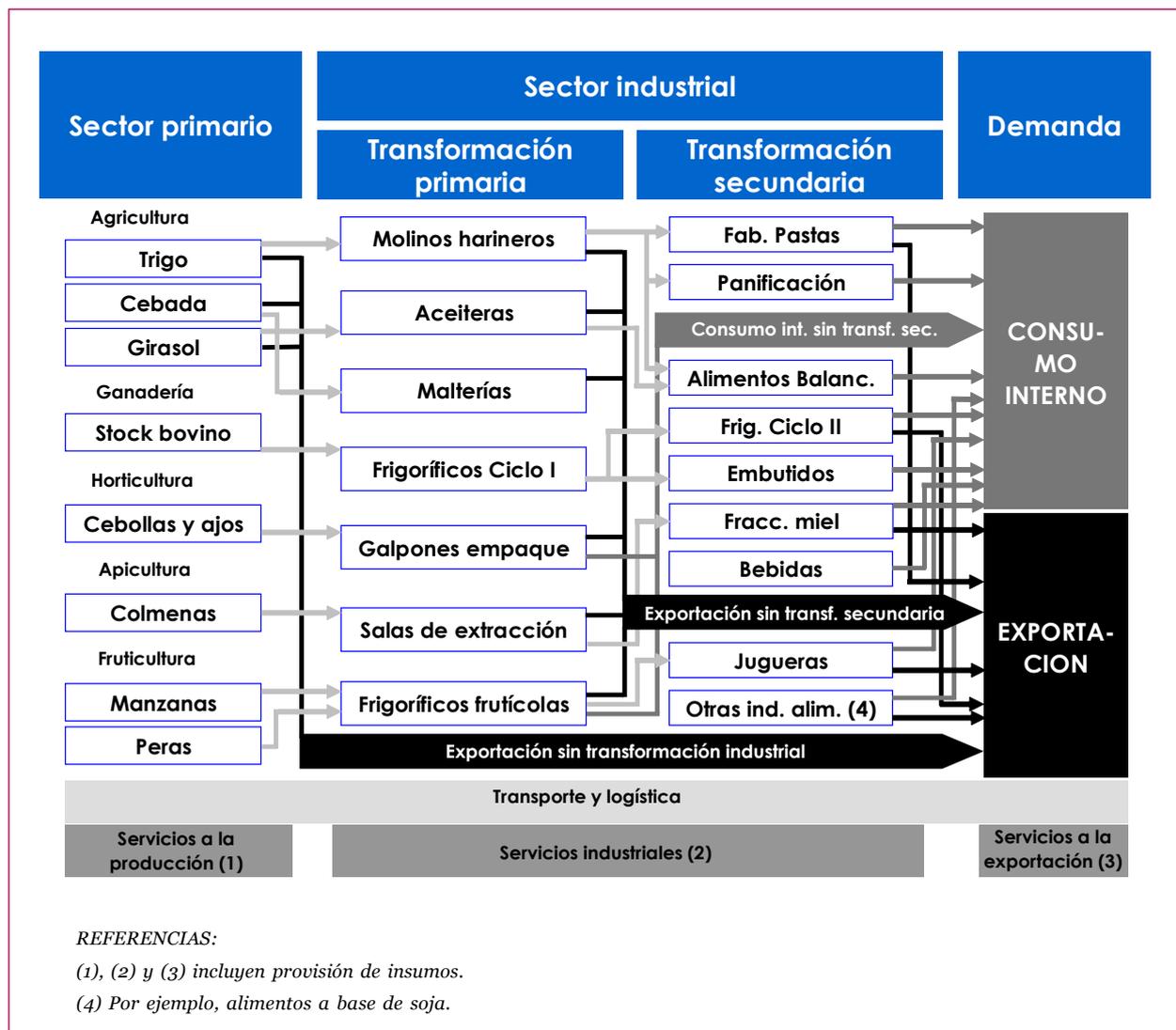
En el esquema que sigue se puede observar el mapa agroindustrial regional partiendo de las actividades primarias más relevantes en la región: agricultura, ganadería, horticultura, apicultura y fruticultura. A partir de allí se identifican las actividades industriales que realizan una primera transformación a estas producciones. En segundo término se exponen las transformaciones secundarias que pueden llegar sufrir los productos industriales. Esto claramente representa una simplificación puesto que pueden existir varias etapas de transformaciones sucesivas. Finalmente, los productos se destinan al consumo interno o a la exportación².

² *Nótese que en todos los casos pueden saltarse etapas, lo que determinará la mayor o menor extensión de algunas cadenas de valor.*

Las tradicionales cadenas comerciales se encuentran atravesadas por dos tipos de servicios: los denominados “de base” y los “específicos”. Los servicios de base se refieren básicamente a transporte y logística, siempre con particularidades y requerimientos distintos para las diferentes cadenas. Por su parte, los específicos pueden ser divididos en Servicios a la Producción, Industriales o a la Exportación, dependiendo en qué fase sean provistos. Esta división también es una simplificación, ya que muchas veces estos servicios se repiten en las sucesivas etapas, por ejemplo, seguros, control de calidad, etc.

No se puede dejar de mencionar que en otros estudios se incluye en la caracterización de los complejos productivos a la provisión de diferentes insumos, cada uno de ellos relacionados de manera específica con cada actividad. Aunque esto resulte una obviedad, cobra importancia por cuanto restricciones en la provisión de insumos también pueden afectar el desempeño de

las cadenas. Un claro ejemplo es la escasez de gasoil y su efecto en las producciones agropecuarias.



También se incluye el marco institucional, fundamentalmente el tramado de instituciones de investigación y desarrollo, por ejemplo, Universidades, el INTA, fundaciones, centros de investigación, entre otros. Para simplificar, estos ítems no se han incluido en el presente análisis, lo cual no significa restarles importancia.

Principales servicios de base	
TRANSPORTE	LOGISTICA
Transporte de granos: carretero y ferroviario	Acopio de granos, aceites y subproductos
Transporte de hacienda (jaulas)	Elevadores de granos
Transporte de hortalizas y frutas	Terminales de transferencia de aceites y subproductos
Transporte refrigerado	Distribución de panificados y otros productos de consumo final
Transporte de alzas y tambores de miel	Consolidación de contenedores

Tabla 1

Tabla 2

Principales servicios específicos		
A LA PRODUCCION	INDUSTRIALES	A LA EXPORTACION
Veterinarios	Mantenimiento de equipos	Despacho de aduana
Agropecuarios	Control de procesos	Asesoramiento comercial
Asesoramiento técnico apícola	Certificaciones de calidad	Agenciamiento marítimo
Seguros	Corretaje y consignación	
Corretaje de granos y hacienda	Marketing y publicidad	

³ Algunos datos cuantitativos de las principales actividades que componen cada cadena fueron publicados en la nota "La situación actual de las producciones regionales", IAE 82, septiembre de 2005.

Composición de cada cadena

El esquema anterior ayuda a analizar de manera sencilla cada cadena en términos cualitativos. Esto, complementado con información cuantitativa³, permite evaluar económicamente cada complejo en términos de su aporte de ingresos y empleos, por ejemplo, y compararlos entre sí.

En el análisis cualitativo se evaluará fundamentalmente:

- ✓ la densidad de cada cadena de valor
- ✓ los determinantes y restricciones por las cuales las cadenas son de esa forma y no de otra
- ✓ la posibilidad de sumar nuevas actividades a las cadenas ya existentes
- ✓ la orientación de cada cadena al mercado interno o externo
- ✓ el valor agregado de los productos

A continuación se describirán las particularidades más importantes de cada cadena de valor.

Complejo triguero

La cadena de valor del complejo triguero es una de las más desarrolladas en la región. En primer término, cabe considerar que el sudoeste de la provincia de Buenos Aires es una zona triguera por excelencia, con lo cual la abundancia y cercanía de la materia prima fundamental del complejo permite el establecimiento casi natural de actividades vinculadas a ésta. De allí que existan más de una decena de molinos de distinta envergadura en la región.

Otro aspecto importante de esta cadena es la amplia variedad de destinos de transformación secundaria en relación a otras producciones. En el caso de alimentos balanceados –que aprovecha los desechos de la molienda– el destino es la alimentación animal, mientras que en el caso de la fabricación de pastas y panificación, es el consumo humano. Es clave considerar el fuerte peso de estos productos en la cultura nutricional del país.

Mientras que la panificación se destina íntegramente al consumo doméstico, la fabricación de pastas secas tiene como destino también el mercado externo. En 2004 se detectaron casi 300 toneladas de este producto oficializadas en la aduana de Bahía Blanca, fundamentalmente con destino a Chile.

Complejo cárnico

La base del complejo de carne vacuna es el predominio de la actividad ganadera dentro del sector agropecuario regional (la misma participa con un 70% en el uso de la tierra). Las

características agroecológicas⁴ determinan un perfil ganadero caracterizado por actividades de bajos requerimientos como la cría y la recría de hacienda vacuna.

No obstante, existen algunos partidos, dentro de la zona de estudio en donde predomina la invernada. Esto se debe a que presentan características agro-climáticas que se adaptan a esta actividad, que exige mejor aptitud en el tipo de suelo y mayores regímenes de precipitaciones. Entre ellos se destacan Coronel Suárez, Coronel Dorrego y Coronel Pringles. Por lo tanto, un primer concepto importante para entender esta cadena de valor es que una proporción de terneros, novillitos y vaquillonas invernán en la zona, mientras que otra parte son “exportados” extra-zona para realizar el engorde. Estos animales, ya gordos, son los que ingresan en los frigoríficos⁵.

Los frigoríficos son el principal eslabón industrial en la cadena de valor de carne bovina de la región. Algunos establecimientos se denominan de Ciclo I (faena) mientras que otros son de Ciclo II (el insumo es la media res proveniente de los frigoríficos de Ciclo I, y se dedican al desposte). Por supuesto, también existen establecimientos de ambos ciclos.

La fabricación de embutidos y fiambres también es un eslabón dentro de esta cadena, acaso uno de los últimos, debido a la inexistencia de otro tipo de industrias que procesen la carne para la elaboración de alimentos (por ejemplo, conservas). Esta actividad está orientada casi exclusivamente al mercado interno, donde se registra un alto consumo de estos productos.

La exportación de carne vacuna oficializada en Bahía Blanca superó en 2004 las 4 mil toneladas. Básicamente se compone de carne bovina congelada, vísceras y cortes de menor valor comercial. Se complementa con algunos cortes de Cuota Hilton (menos de 200 toneladas) que a pesar del bajo volumen participan con un alto valor (más de 7 mil dólares por tonelada).

Complejo oleaginoso

El complejo oleaginoso argentino es considerado como uno de las agroindustrias más importantes del país y altamente competitivo a nivel internacional. En la región se encuentran emplazadas empresas de nivel internacional, con importante capacidad instalada de acopio y procesamiento. Dos son los determinantes principales del desarrollo de esta cadena de valor en la región: la importancia del cultivo de girasol y el puerto como salida natural de la producción.

Este complejo se basa en el procesamiento de girasol y soja. Esta última no se encuentra muy difundida en la región por sus condiciones agroecológicas, por lo que es “importada” extra-zona por las empresas aceiteras, al igual que un volumen importante de girasol.

Las plantas procesadoras extraen el aceite de las semillas y lo comercializan a gran escala en el mercado interno y externo. A su vez, el subproducto de la molienda – harina de girasol o soja, en algunos casos compactado en forma de pellets – es destinado a la alimentación animal, y también se comercializa en ambos mercados. Las plantas de alimento balanceado regionales constituyen la única industria de transformación secundaria del complejo, ya que el fraccionamiento de aceites comestibles se realiza en plantas extra-zona.

Complejo hortícola

El complejo hortícola se encuentra circunscripto a parte de los partidos de Villarino y Patagones, zona de riego denominada Valle Bonaerense del Río Colorado⁶. La principal hortaliza es la cebolla, y en menor medida, el ajo.

⁴ El régimen hídrico de la zona analizada es sub-húmedo seco, con precipitaciones anuales que van de los 600 a los 900 milímetros, escasas y mal distribuidas, decreciendo de este a oeste. La temperatura media anual es de 14° C. Los suelos son de textura gruesa.

⁵ Para un mayor detalle sobre este tema, véase “Comercialización de hacienda en la región”, publicado en este número de IAE.

⁶ En los últimos años la actividad también está teniendo bastante difusión en la localidad de Río Colorado y zonas aledañas.

La demanda de Brasil influye notablemente los precios y los volúmenes a colocar en el mercado de exportación de cebolla.

⁷ El resto de los productos de la colmena (polen, jalea real, propóleos) tiene muy baja participación. Podría considerarse también el producto “núcleos”, ya que es parte de lo que puede comercializar un apicultor, pero en realidad no es el producto final que luego es posible de sufrir transformaciones a lo largo de la cadena de valor.

A diferencia del complejo triguero, la producción primaria no se exporta directamente, sino que se dirige a una primera etapa de transformación industrial: los galpones de empaque. Allí la tarea fundamental es acondicionar y embolsar la cebolla. Más aún, para el caso del mercado externo, este tipo de procesamiento es obligatorio, exigiéndose además el Certificado de Origen.

La cadena se encuentra bastante orientada a la exportación (60% de la producción). El principal destino es Brasil, cuya demanda además influye notablemente los precios y los volúmenes a colocar. Se verifica en esta actividad un alto grado de integración hacia atrás desde hace algunos años, ya que los operadores brasileños en muchos casos han comprado galpones de empaque y hasta arriendan establecimientos productores.

Los galpones de empaque son virtualmente el único proceso de transformación que sufre la producción primaria, ya que luego se comercializa directamente con el mercado interno o el externo, salteándose la etapa de transformación secundaria. La agregación de valor se ha intentado en casos aislados, fundamentalmente a través de la producción integrada y orgánica.

Complejo apícola

La presencia de productores, acopiadores, exportadores, laboratorios, fraccionadores e instituciones relacionadas con la actividad hacen que, en cuanto a la presencia de actores en la región, la cadena de valor apícola sea una de las más completas. Sin embargo, no sucede lo mismo en cuanto a los tipos de productos que la cadena envía extra-zona, ya que prácticamente se acotan a la miel natural en tambores, sin diferenciar⁷.

El entramado de instituciones que asiste a los actores de la cadena de valor apícola (incluyendo los servicios específicos) es denso y tiene su fundamento principalmente en la importancia de la actividad para la región, en el boom de la actividad en la última década y en la base productiva atomizada de pequeños y medianos apicultores, principales beneficiarios de esa asistencia.

Por otro lado, también esta cadena está orientada a la exportación, teniendo en cuenta que casi la totalidad de la producción argentina se exporta. Sin embargo, en la región se observan dos hechos importantes. Por un lado, que está bastante desarrollado el canal comercial de la venta fraccionada de manera informal. Esta modalidad comercial aumenta ante depresiones en el precio de la miel y disminuye cuando sucede lo contrario. Por otro lado, el volumen exportado directamente desde la región hacia el mercado externo es muy bajo. La mayor parte se vende a exportadores que realizan sus operaciones a través del puerto de Buenos Aires.

Complejo frutícola

La cadena de valor frutícola regional se encuentra circunscripta a la zona de Río Colorado y localidades aledañas. La economía de dicha región se basa fundamentalmente en el cultivo de manzanas, peras y algunas frutas de carozo, aunque últimamente la horticultura (cebolla, zapallo y tomate) está avanzando significativamente.

La fruta se destina a su comercialización en fresco y a la elaboración de jugos concentrados. En la segunda opción se incluye todo aquel volumen de producción que no reúne los estándares de calidad necesarios para su comercialización en fresco. Si bien uno de los destinos de los jugos es la exportación, el retorno por kilogramo es menor. En la comercialización en fresco

intervienen los galpones de empaque y los frigoríficos quienes reciben la fruta, la acondicionan y conservan hasta el momento de la venta que puede ser destinada al mercado interno o a la exportación.

No solamente los precios determinan el destino de la producción, sino también el tipo de variedad, las condiciones de sanidad, la eficiencia en el manejo integral de la producción y las condiciones climáticas (granizo y heladas). Todos estos factores generan muchas veces un volumen de fruta con destino a la industria muy superior al deseado.

Consultas a referentes de la zona indican que en este complejo se verifica un importante grado de subutilización de la tierra y una necesidad creciente de reconversión hacia variedades con mayor potencial comercial, para acercarse al verdadero potencial de la región tomando como referencia la cantidad de hectáreas bajo riego, la infraestructura y las condiciones agroecológicas.

En el complejo frutícola se verifica un importante grado de subutilización de la tierra y una necesidad creciente de reconversión hacia nuevas variedades.

Complejo maltero

Es la cadena de valor que posee la estructura más sencilla en cuanto a los eslabones que la forman. Al igual que en el caso del trigo y el girasol, el cultivo de cebada (la materia prima más importante del complejo) determinan la localización de las tres únicas plantas malteras del país: una en la localidad de Puan, otra en Tres Arroyos y otra en Bahía Blanca.

El proceso de malteado de cebada es parte de la elaboración de la cerveza, razón por la cual la malta elaborada en la región tiene dos destinos principales: la exportación (principalmente a Brasil y Chile) y el envío a plantas elaboradoras de cerveza extrazona. Estas industrias se ubican en cercanías de los grandes centros de consumo.

⁸ Algunas metodologías consideran orientación al mercado externo cuando las exportaciones superan el 30% de las ventas totales.

Resumen de los principales aspectos de cada cadena de valor Tabla 3			
CADENA DE VALOR	PRODUCTOS	PRINCIPALES VENTAS EXTRAZONA	ORIENTACION ⁸
Triguera	trigo, harina, panificados, pastas frescas y secas	trigo, harina	Mercados interno y externo
Cárnica	terneros, novillitos y vaquillonas, medias reses, cortes vacunos, embutidos y fiambres	terneros, novillitos y vaquillonas, cortes vacunos	Mercado interno
Oleaginosa	girasol, aceite de girasol y soja, pellets de girasol y soja	girasol, aceite de girasol y soja, pellets de girasol y soja	Mercado externo
Maltera	cebada, malta	cebada, malta	Mercado externo
Hortícola	cebollas, ajos	cebollas, ajos	Mercado externo
Apícola	miel	miel	Mercado externo
Frutícola	manzanas, peras, jugos concentrados de fruta	manzanas, peras, jugos concentrados de fruta	Mercado interno

Como resumen, además de lo expuesto en la Tabla 3, es importante resaltar que las cadenas de valor agroindustriales en la región no se encuentran altamente desarrolladas, puesto que

gran parte de las ventas extrazona son commodities, y se verifica un bajo grado de diversificación en cuanto a los destinos o canales. Pero ¿es posible cambiar esta caracterización o el sudoeste bonaerense será únicamente proveedor de materias primas para la industria del resto del país y del exterior?

El desarrollo de las cadenas agroindustriales

Luego del diagnóstico, el paso siguiente es explorar la posibilidad de un mayor desarrollo de las cadenas de valor existentes en la agroindustria regional. Esto se compone de dos aspectos:

1. analizar la factibilidad de sumar nuevas actividades a las ya existentes en cada complejo
2. explorar formas de mayor agregación de valor

La región posee características agroecológicas que la convierten en una zona de producciones primarias de escala significativa, perfil diversificado y buena calidad, aunque no representa un mercado de consumo de gran magnitud.

En primer lugar es importante destacar que las actividades industriales de transformación primaria tienden a ubicarse en cercanías de la materia prima, mientras que las actividades de mayor industrialización tienden a localizarse cerca de los grandes centros de consumo. Esto es así porque la ubicación en cercanías de la materia prima persigue la ventaja de bajos costos de transporte hasta la planta industrial. En el segundo caso lo que se busca minimizar es el costo de la distribución, dado que el transporte de productos de mayor valor agregado suele ser más caro.

Como se explicó al inicio, esta región posee características agroecológicas que la convierten en una zona de producciones primarias de escala significativa, perfil diversificado y buena calidad, pero no representa un mercado de consumo de gran magnitud. Por esta razón no se han desarrollado actividades industriales con un alto grado de transformación. En cuanto a la incorporación de un mayor número de industrias de transformación primaria (del mismo tipo que las existentes), por lo general la capacidad instalada total absorbe una gran parte de la producción. En estos casos, para incrementar la capacidad instalada debería crecer primero la producción primaria.

El tamaño del mercado representa entonces una clara restricción al establecimiento de industrias transformadoras, sobre todo en grandes escalas, a menos que se piense en atender fundamentalmente el mercado externo exportando a través del puerto local. Sin embargo, la exportación de productos de mayor valor agregado es un negocio muy diferente a la exportación de commodities, y por lo general la concreción de este tipo de operaciones es mucho más ardua y lleva más tiempo.

Otro factor importante al momento de pensar en la incorporación de nuevas actividades es lo que podría denominarse el grado de especialización de cada complejo. Por ejemplo, en las malterías el grado de especialización es alto y una nueva transformación implicaría la fabricación de cerveza. Distinto es el caso del complejo triguero o cárnico, donde la generación de nuevas actividades está más diversificada.

En cuanto a alternativas para una mayor agregación de valor, además de la incorporación de industrias procesadoras (transformadoras), existe la alternativa de una mayor diferenciación de la producción primaria. Si bien esta última también tiene sus complicaciones y restricciones, pareciera presentar mejores posibilidades por cuanto el producto no deja de ser un commodity, es decir, se sigue enfrentando a un precio internacional sin posibilidades de influirlo desde la oferta individual, pero se logra captar un sobreprecio justamente generado por la diferenciación⁹. Esto es aplicable a productos tales como la miel, la harina y otras producciones primarias mencionadas.

⁹ En los casos en que no se capta un precio diferencial, la búsqueda de alta calidad minimiza el riesgo comercial de la colocación en el mercado.

Comentarios finales

Este estudio pretendió analizar las cadenas de valor agroindustriales de la región. Como se aclaró al inicio del mismo, la lista de complejos enfocados no fue exhaustiva, sino que se analizaron sólo los más importantes.

Quedó puesto de relieve, a lo largo del estudio, la gran potencialidad de la región para el desarrollo de cadenas de valor agroindustriales, fundamentalmente en la etapa de transformación primaria, como consecuencia de la amplia variedad de recursos que posee y de las condiciones agroecológicas. Sin embargo, esa potencialidad presenta una brecha con la realidad, dado que algunos de los conglomerados productivos no se encuentran muy desarrollados.

Simultáneamente a la implementación de estrategias de agregación de valor a los productos de los complejos productivos regionales, es importante pensar en el desarrollo de nuevas cadenas que se encuentran en un estado aún más incipiente: ovinos, lácteos, olivicultura, pesca y avicultura, por mencionar algunas.

Finalmente, la orientación al mercado externo cuenta con un factor clave como es la presencia del puerto, y más aún, con la puesta en funcionamiento del muelle multipropósito, que permitirá eliminar la restricción de la ausencia de infraestructura para exportar productos contenedorizados a mercados de ultramar. ■

Además de la implementación de estrategias de agregación de valor a los productos de los complejos productivos regionales, es importante pensar en el desarrollo de nuevas cadenas que se encuentran en un estado aún más incipiente.