

Luis A. Valenzuela Silva

Departamento de Economía, Recursos
Naturales y Comercio Internacional
Universidad Tecnológica Metropolitana
luis.valenzuela@utem.cl

CRISIS DEL MERCADO DE MATERIA PRIMA AGRÍCOLA PARA LA AGROINDUSTRIA: UN ARGUMENTO PARA LA AGRICULTURA DE CONTRATO Y/O LA INTEGRACIÓN VERTICAL

RESUMEN

Este breve documento reflexiona sobre el mercado de la materia prima agrícola para la agroindustria en un contexto de crisis hortofrutícola. Como consecuencia de la crisis se espera un aumento en el precio de la materia prima relevante, que obligue a los productores agroindustriales a buscar fórmulas alternativas a las adquisiciones vía mercado para su provisión, como la agricultura de contrato especializada y la integración vertical.

Palabras clave: mercado, agricultura de contrato, integración vertical.

ABSTRACT

This brief paper debates about the market of agricultural raw materials for agro-industry in a context of fruit and vegetable crisis. As a result it is expected an increase in the price of the relevant agricultural raw material, which force agro-industrial producers to seek alternative formulas to the market for their provision, including specialized agriculture of contract and vertical integration.

Keywords: market, agriculture of contract, vertical integration.

1. IDEAS PREVIAS

Usualmente la primera interrogante que surge al abordar el sector agroindustrial es la relativa a los subsectores o rubros que la componen. Está claro a estas alturas que un debate sobre el punto amenaza con eternizarse si no se logra una *convención* transaccional entre lo teórico y lo factible, desde una perspectiva práctica, por las partes interesadas.

Sin entrar a discutir el punto, para el presente artículo se entenderá que la agroindustria está constituida por procesados y semi-procesados de frutas y hortalizas (o industria hortofrutícola: conservas, deshidratados, jugos y congelados, principalmente), rubros que comenzaron a conformar crecientemente a fines de la década de 1970 parte del flujo exportable nacional y a apoyar una recomposición paulatina de nuestras exportaciones.

En la economía chilena, que es pequeña, abierta y con una suficiente dotación de recursos naturales, la parte sustancial de la producción agroindustrial y una parte importante de la producción hortofrutícola se realizan con una finalidad netamente exportadora. En el caso agroindustrial, una fracción menor del total producido se vende a nivel nacional -aunque esta se ha ido incrementando en los últimos años- y los precios pagados internamente por los consumidores son razonablemente competitivos con los internacionales. En el caso hortofrutícola (más bien frutícola), se intenta exportar la totalidad de la oferta exportable (primera calidad) y vender a nivel nacional el saldo no exportable, compuesto principalmente por *descarte* y *desecho* (y eventualmente por saldos exportables), generándose aquí un importante mercado interno por el que eventualmente competirán los consumidores nacionales y la agroindustria.

En ambos casos, hortofrutícola de exportación y agroindustrial, los precios vienen determinados desde el exterior, aun cuando difieran en la forma como operan sus mercados. A nivel mundial, el precio de los bienes agrícolas hortofrutícolas (considerados como materias primas en muchos casos) se determina comparativamente por mayores condiciones competitivas que en el caso de productos agroindustriales, dado el carácter manufacturero de estos últimos. Pero en las dos situaciones un país pequeño tiene escasa influencia sobre los precios finales de venta de sus productos.

2. MERCADO EXTERNO DE PRODUCTOS HORTOFRUTÍCOLAS EXPORTABLES Y MERCADO INTERNO DE MATERIA PRIMA PARA LA AGROINDUSTRIA

Se trata de dos mercados diferentes. El mercado externo, conformado por la demanda del resto del mundo hacia el producto hortofrutícola chileno, gravita sobre la parte de la producción nacional del mismo que cumple con los requisitos para ser exportable. En cambio, el mercado interno es en primer lugar un mercado *residual*, puesto que acoge la parte no exportable de la producción, principalmente *desecho* y *descarte*. Y, en segundo lugar, incorpora también aquellos productos que por algún motivo o *restricción externa* no podrán ser exportados, de la porción que es exportable o producida para el mercado externo; esto vía reducción de cuotas de importación en el exterior o como ocurrió en el pasado con el caso de las uvas envenenadas, por ejemplo.

Así se está en presencia de mercados claramente diferenciados: un mercado de *primera calidad*, cuyo producto cumple con las características de un bien exportable, y un mercado residual, de *segunda calidad*

(que a su vez también podría subdividirse), cuyo producto es apto exclusivamente para destino interno.

Considérese también que hay producción hortofrutícola para uso exclusivamente agroindustrial, que no está orientada ni al mercado externo ni al consumo en fresco, y que es contratada directamente por las grandes empresas agroindustriales con un número dado de pequeños productores. Otra situación es la conformada por ciertos productos, especialmente congelados, que requieren materia prima de *primera calidad*, y donde el descarte y el desecho son derivados a otros usos agroindustriales menos exigentes; a jugos, por ejemplo.

Además, estos mercados están caracterizados por una dinámica de precios muy distinta. Mientras en el primero, el mercado externo, los precios agrícolas u hortofrutícolas de exportación son exógenos y fijados dentro de la dinámica del comercio internacional, como se señaló, en el segundo, si bien es importante considerar qué está ocurriendo en el primero, lo es también el revisar el comportamiento de los demandantes internos: los consumidores del producto en fresco y la agroindustria.

Si se le denomina *crisis hortofrutícola* a una caída relativamente sostenida en el tiempo de los retornos del productor hortofrutícola, que no ha podido ser anulada por incrementos en la eficiencia (productividad) de su actividad, esto redundará en una menor oferta de dichos productos agrícolas (salida de algunos productores) y, por lo tanto, en menores exportaciones. Si no hay variaciones en las exigencias de calidad impuestas por los países y poderes compradores, y se asume una tecnología de producción hortofrutícola dada en dicho plazo, en el sentido que el desecho y el descarte son una fracción relativamente constante (y conocida) del total producido del bien hortofrutícola, entonces una caída en la oferta global de ese

producto se expresará también a través de una disminución en la producción disponible para el mercado interno. Si las condiciones por el lado de la demanda interna no han variado, esto provocará un aumento en el precio interno de la materia prima relevante para la agroindustria, dada su mayor escasez relativa.

La disminución en los márgenes de rentabilidad hortofrutícola puede deberse a una mezcla de situaciones, entre las cuales es posible destacar: a) una tendencia decreciente que podrían mostrar los precios internacionales de los productos agrícolas en general; b) una política cambiaria que se haya traducido en una clara revaluación del tipo de cambio nominal; esto es, en una apreciación de la moneda nacional frente a las monedas extranjeras de mayor importancia para el comercio internacional del país; y c) un incremento modesto en la productividad del sector.

En definitiva, una caída sostenida en el tipo de cambio nominal, junto a una baja en los precios internacionales relevantes, compensado solo en parte por un moderado aumento en la productividad, pueden explicar la disminución experimentada por los márgenes de rentabilidad de las producciones hortofrutícolas. Resultado que se refuerza si la actividad hortofrutícola utiliza una tecnología de producción relativamente (a otros sectores) intensiva en insumos de carácter no transables, particularmente tierra y mano de obra (inclusive profesional), que estén mostrando un comportamiento ascendente en términos reales, encareciendo así los costos de producción de una actividad que también ha reducido sus ingresos. De esta forma, una baja sustancial y sistemática en el ingreso real percibido por unidad exportada o un alza importante, y también sistemática, en el costo real de producción de dicha unidad (vía insumos no transables), irán provocando un ajuste hacia la baja de la actividad hortofrutícola, que puede ir siendo sustituida por otros rubros relativamente más rentables y estables.

El efecto de lo anterior se reflejará en el tiempo como una menor producción hortofrutícola, tanto de exportación como disponible para el mercado interno. Lo que produciría un alza de precios en este último, dado el carácter no transable que tiene el descarte y el desecho hortofrutícola en la práctica, por la falta de competencia externa en cuanto a su provisión. Este aumento en el precio interno podrá ser ampliado o contrarrestado si simultáneamente la demanda interna está variando, aumentando o disminuyendo, respectivamente. Se deduce entonces que el precio del mercado interno puede seguir una trayectoria diferente a la del precio relevante para el exportador.

Si una *crisis hortofrutícola* deprime esta actividad, haciendo escasear la materia prima relevante, elevando su precio y, consecuentemente, afectando también de manera negativa la rentabilidad del negocio agroindustrial, ¿qué pueden hacer los productores agroindustriales para: a) contar con el flujo requerido de la misma, lo que supone cierta estabilidad en la producción correspondiente, y b) contar con precios (costos) que reflejen la eficiencia que la actividad hortofrutícola esté logrando a nivel internacional?

3. ALTERNATIVAS A LA CRISIS

Una primera alternativa podría consistir en importar la materia prima que requiere la actividad agroindustrial desde países cercanos que posean un sector hortofrutícola relevante, que lo haga factible. Sin embargo, a simple vista esto parece poco factible en la práctica, si se piensa en lo perecible de algunos productos y su costo de transporte transfronterizo. Por cierto que si la materia prima en dichos países tuviese ventajas de costo-calidad sobre el país en crisis, empresarios de este último podrían motivarse a instalarse en los primeros, aprovechando tanto la experiencia adquirida en el

rubro como intentando evadir la *crisis* en su país de origen. No hay que descartarlo *a priori*, pero se ve complejo que las importaciones puedan descomprimir significativamente la presión sobre la demanda interna.

Una segunda alternativa radica en la agricultura de contrato. En el caso más exigente, los agricultores podrían especializarse en la producción de materia prima agrícola para uso exclusivamente agroindustrial. El productor agroindustrial podría generar así una *atmósfera relativamente controlada* en cuanto a disponibilidad de materia prima, su calidad y precio (costo). Esto, pues mediante contrato le adelantará al agricultor recursos financieros y le transferirá la tecnología adecuada.

¿Será fácil que perdure en el tiempo esta sociedad 'agroindustrial-agricultor'? Si la materia prima agrícola fuese apta para su venta vía mercado interno, el "precio" que se negocie para tales contratos no podrá diferir significativamente del que se espera rija en ese último. En particular, será más fácil asegurar un *precio de sostén* a los proveedores agrícolas cuando el mercado interno se incline peligrosamente hacia abajo, que colocar un *techo* relativamente bajo cuando ocurra lo contrario. Por otro lado, las relaciones entre la agroindustria y los proveedores agrícolas, si correspondiesen a pequeños agricultores escasamente organizados entre sí, no serán fáciles. Estos últimos suelen acusar a la primera de trato abusivo, el que puede encubrirse a través de diversas formas, como por ejemplo rigurosos controles de calidad, terreno en el que puede no haber una normativa lo suficientemente precisa. Para contrarrestar el poder de mercado de las grandes agroindustrias y establecer una negociación integral más equitativa, que también lo sienta así el agricultor, toda economía dispone de los organismos adecuados para fortalecer la capacidad asociativa y organizativa de este eslabón más débil. Otro aspecto que se debe

considerar es la capacidad que tenga la agroindustria para transferir tecnología adecuada cuando se trate de un número relativamente grande de pequeños productores. Esto, pues la agroindustria tiene claro las ventajas para sí de inducir incrementos en la eficiencia agrícola en predios ajenos y de trabajar con tamaños óptimos de producción.

Una tercera alternativa residiría en aumentar el grado de integración vertical de la actividad agroindustrial, donde la producción agrícola pasaría a ser su proyecto complementario. Claro que esta iniciativa requerirá de una mayor inversión inicial (financiamiento). A la complejidad de la actividad agroindustrial misma habrá que sumar un riesgo adicional, derivado de la producción hortofrutícola relevante, en la que la experiencia previa de estos actores puede ser escasa. Esto se salva separando los “negocios”; es decir, organizando de manera descentralizada la producción de materia prima. Hay que tomar en cuenta que lograr incrementos en la eficiencia agrícola a veces toma tiempo, además de no necesariamente lograrse con predios de gran tamaño, siendo complejo sustituir un número importante de pequeños productores.

agricultura de contrato. En cambio, si ello ocurre en predios de mayor tamaño, habrá también espacio para la integración vertical de esta actividad.

4. REFLEXIÓN FINAL

Una *crisis hortofrutícola* debiera deprimir el valor que los productores agroindustriales le asignan al mercado interno como proveedor de materias primas y aumentar el de fórmulas alternativas, como la agricultura de contrato y/o la integración vertical. Las transacciones vía mercado continuarán, pero jugando un rol claramente inferior al inicial.

Si el tamaño que reduce significativamente los costos unitarios (logra eficiencia) de un cultivo es relativamente pequeño, será conveniente que adquiera mayor fuerza la denominada