

## La Cadena de Valor del Trigo: Oportunidades y Desafíos en el largo plazo

### Roberto Bisang

Oficina de la CEPAL en Buenos Aires

Mayo 2010

En las últimas décadas los mercados agroalimentarios mundiales tienen un renovado dinamismo productivo y tecnológico; la cadena de trigo y sus derivados no es una excepción. Diversas estimaciones -FAO, USDA- señalan un moderado crecimiento en términos físicos de la futura demanda: se acuerda que a lo largo del próximo lustro el consumo crecerá por encima del 2%, para luego atemperar el dinamismo -a menores valores- en las décadas siguientes.

Las mayores demandas responden a un conjunto de **causas estructurales** que tienen como denominador común la creciente complejidad de los usos tradicionales del trigo y otras nuevas aplicaciones al campo industrial. En el plano alimenticio, el vigoroso desarrollo de economías de ingreso bajo o medio, conllevan mayores requerimientos de estos productos; ello ocurre no sólo en China e India sino varios países de África y algunos latinoamericanos. Este proceso es simultáneo con un refuerzo en las tendencias hacia la urbanización: población urbana mejora y complejiza su consumo desplazándose hacia alimentos industrializados y, consecuentemente, de mayor valor.

A ello cabe agregar dos (crecientes y renovadas) demandas: la primera de ella se relaciona -de manera directa y/o indirecta- con la producción de biocombustibles, mientras que la segunda radica en los usos industriales de algunos subproductos de la molienda (para la perfumería, la industria farmacéutica, etc.). Ambas cuentan al trigo como potencial materia prima. Adicionalmente, la mayor demanda por carnes rojas, deriva parte de las producciones como alimentos (a nivel de pastura y/o de derivados de la molienda).

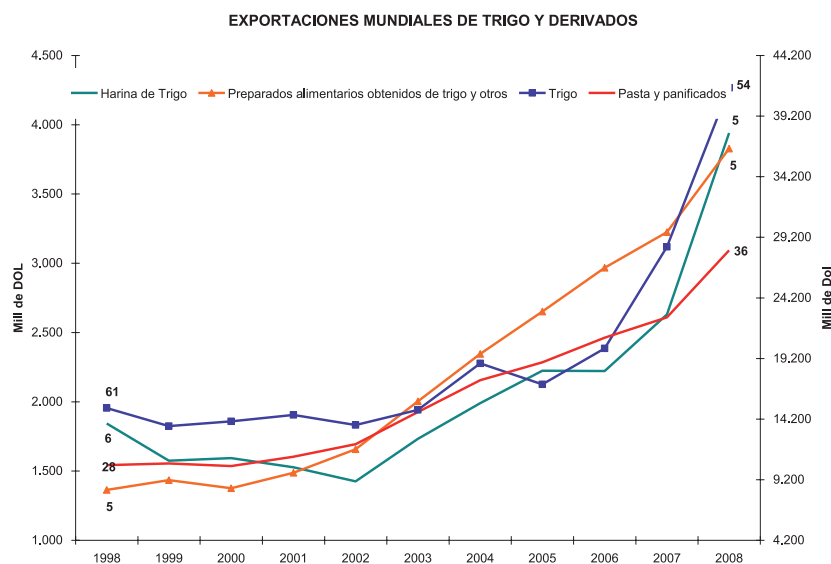
De esta manera y sin alcanzar la profundidad de los oleaginosos, el mercado del trigo y sus posteriores elaboraciones, cuenta, a futuro con una demanda sostenida (más en términos monetarios que físicos) independientemente de los vaivenes imprevisibles de las actividades biológicas sujetas a comportamientos naturales y a la especulación de los mercados financieros. Siempre existe una demanda potencial asociada con la presencia de poco más de 1.000 millones de personas que se encuentran en estado de pobreza extrema y cuya incorporación al consumo tendría claras implicancias sobre la demanda.

Desde una óptica más local, cabe remarcar que -de la mano del crecimiento de la economía- también la demanda interna tracciona positivamente, lo cual se suma a los habituales requerimientos externos.

*Lentamente trigo va dejando de ser sinónimo de pan, para pasar a convertirse en una base de producción de insumos para la industria (alimenticia y general).*

Frente a estos cambios estructurales -y dejando de lado la marcha reciente de la producción local- la presión comienza a ser ejercida sobre la oferta, donde las tierras disponibles se revelan escasas (tanto por la demandas de este cultivo como por la «competencia» de otras actividades también agrícolas). Una demanda creciente y una oferta menos dinámica en lo referido a incorporación masiva de nuevas tierras confluye en la necesidad mejor a paso forzado la tecnología; no es casual los múltiples esfuerzos en tal dirección (incluso en el plano de los re-instalados programas de biotecnología)

El cuadro de los cambios estructurales se completa con paulatinas modificaciones en la forma de organizar la producción y el intercambio global. Varias décadas atrás existía una clara tendencia hacia la producción autosuficiente con flujos de comercio acotados al aprovisionamiento de granos; más recientemente el comercio -luego de un interregno de estancamiento de casi una década- comenzó a mostrar signos de dinamismo no sólo en lo que respecta a granos sino principalmente en semielaborados (harinas en sus diversos tipos) y productos finales.

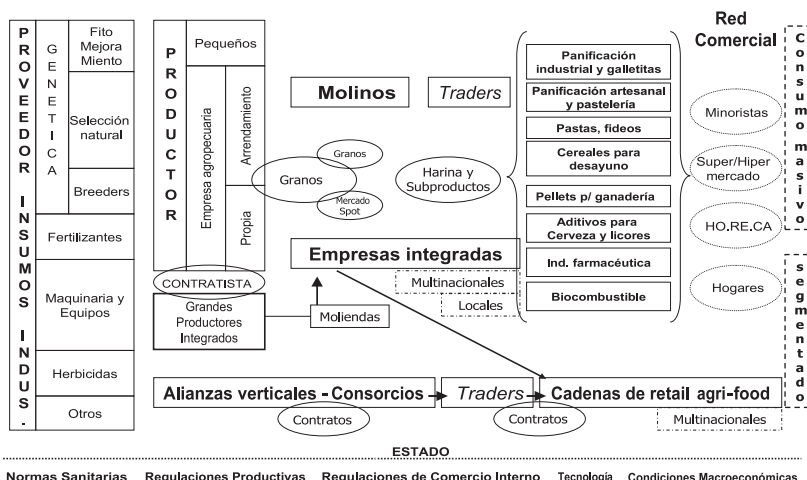


**Fuente:** Elaboración propia en base a COMTRADE

Como resultado crece la participación relativa de los productos elaborados mientras que se mantiene la de harinas y decrece la de trigo en grano; en otros términos, lentamente el mercado se va globalizando no sólo para insumos (harina) sino para productos finales. *Lo internacional se vuelve de consideración ineludible sobre «lo local».*

El mayor comercio e integración mundial, es concomitante a una creciente tendencia a complejizar la producción en el marco de cadenas globales de valor (como la sintetizada en el gráfico siguiente).

### ESTRUCTURA GENERICA DE LA CADENA DE VALOR DEL TRIGO



Fuente: Elaboración propia en base a Bisang, Anlló y Campi (2009).

El esquema se inicia a partir de una demanda que de forma paulatina ha ido segmentando sus perfiles; se trata no sólo del consumidor final que accede al pan y/o semielaborados (harinas y otros) vía minoristas para completarlo en sus hogares, sino de una multiplicidad de organizaciones - como los restaurantes, las cadenas de comidas rápidas, los servicios de catering y otros-; en una etapa previa se suman las demandas industriales y sus respectivas re-elaboraciones. En esta etapa es donde se verifican las diferenciaciones -por contenidos y/o marcas- en los productos industriales finales y donde radica parte sustantiva de la renta generada a lo largo de toda la cadena. La diferenciación de productos finales requiere, en parte, de materias primas predeterminadas y de las consecuentes certificaciones de calidad en un aprovisionamiento que se demanda un aprovisionamiento estable (temporalmente) y consistente (en calidad). La herramienta crecientemente utilizada para ello son los contratos (que contienen no sólo precios sino precisas especificaciones sobre otras condicionalidades). Es también en estas etapas (producción industrial final y comercialización) donde existe una marcada presencia de empresas concentradas y de cobertura global con productos universales. Un paso atrás se ubica la primera etapa de transformación industrial -la molinería: del grano a la harina y sus modificaciones-, y por último la producción de granos. Tractionadas por elaboraciones industriales

crecientemente sofisticadas esta etapa lentamente va adaptando procesos de diferenciación tanto del insumo (los distintos tipos de trigo) como del semielaborado (la harina). Finalmente también ha ganado en complejidad la forma de producción del grano; no se trata de la otrora simple reproducción de semilla, sino de una compleja función de producción a la cual aportan tanto semilleros especializados, proveedores de fertilizantes, herbicidas y maquinarias como la propia empresa productora que comanda la actividad que, a su vez, es secundada por una amplia red de contratos de aprovisionamiento de servicios (desde la siembra hasta la entrega final del grano).

Un mirada de conjunto revela que como contrapartida a los cambios en curso a nivel de la demanda, la oferta se ha complejizado notablemente. Rentables productos diferenciados finales requieren insumos intermedios cada vez más refinados; contratos por medio y certificaciones de productos mejoran las relaciones; a menudo, la interacción se resuelve por la integración vertical de actividades (supermercados que elaboran productos finales; molinería que avanza sobre panificación/galletitas, productores con molinos propios etc.); en otros priman alianzas estratégicas y/o contratos. En este tramado de relaciones la suerte económica de cada empresa depende de sus estrategias individuales y de la aceptada interrelación con el resto de la cadena. *Funciona con una doble lógica: es necesaria una mínima cooperación entre empresas y etapas para mejorar la competencia del conjunto.*

Pero existe una permanente tensión en el reparto interno de la renta, los acuerdos institucionales por cadena son una forma de atemperar las tensiones, especialmente si se dan en el marco de una actividad en crecimiento.

**Donde está ubicada Argentina en este tramado internacional?** Hacia afuera como exportador de trigo, en menor medida en semi-elaborados y con escasa presencia en productos finales.

La producción primaria -unos 29 mil productores- se estructura a partir de un esquema crecientemente reticular; participan, una decena de semilleros, concentrados oferentes de fertilizantes y herbicidas y una multiplicidad de contratistas como proveedores de servicios; estimaciones censales (año 2002) señalan que el 66 % es realizado por empresas que no poseen tierras (o bien tienen una parte y alquilan el resto). Más allá de las vicisitudes regulatorias y climáticas, la actividad primaria se asienta sobre una moderna estructura productiva, hecho que se manifiesta en una mayor productividad -i.e. los rindes promedios pasaron de 2,09 para el lapso 1994/97 a 2,52 para el período 2006/2009- como en el uso de nuevas tecnologías -i.e. la siembra directa cubre más de 2/3 de la superficie implantada-. La molinería como fase siguiente se articula a partir de heterogéneos molinos (unos pocos integrados con la producción primaria) que han ido diferenciando calidades de harinas y operan como exportadores y/o proveedores a la posterior elaboración industrial. Conviven en esta etapa una multiplicidad de pequeñas y medianas industrias con un acotado número de firmas multinacionales (que despliegan estrategias globales de

segmentación de mercados, producción y abastecimiento). El esquema se complementa -a nivel interno- con bocas de salida a consumo que van desde las panaderías artesanales a los grandes supermercados. Mínimo desarrollo tiene el uso industrial no alimentario.

Esta estructura productiva interna se acopla con las cadenas globales de valor de una manera muy particular. La Argentina es esencialmente un proveedor internacional de granos a mercados acotados con predicamento en los espacios regionales; la contrapartida de la excelencia primaria interna se traduce en saldos exportables en las primeras etapas (nótese que es aquella que menos creció en el lapso 1997/2008 a nivel mundial); paso seguido tiene un mínima pero creciente participación en harinas (inducido parcialmente por el esquema arancelario diferencial) y una casi nula presencia en los productos finales -donde el crecimiento de la demanda y el comercio mundial ha sido mayor-. A medida que se avanza en la complejidad de la cadena y donde existen las mayores rentas mundiales, comienza a decrecer la presencia de la Argentina en el mundo: para el total exportado por la cadena (unos 3,200 millones de dólares para el año 2008), poco más del 80% corresponde a granos, un 15% a harinas (de creciente participación) y un 5% para productos elaborados (en declinación a lo largo del último lustro).

Ello responde a una multiplicidad de factores que pueden compendiarse en dos grandes rubros: i) un conjunto de restricciones al comercio (arancelarias y para-arancelarias) impuestas por los países demandantes (que operan sobre el principio de comprar insumos y desarrollar internamente los pasos subsiguientes); ii) las restricciones propias de la cadena local (sistemas impositivos, restricciones al comercio externo, estrategias de los agentes económicos, debilidades en las capacidades productivas en algunas etapas, etc.).

A modo de síntesis, se trata de un complejo de actividades que goza de cierto dinamismo a nivel mundial lo cual se traduce en la presencia de potenciales rentas; organizado la producción y el intercambio de manera creciente bajo un formato de red global, aparecen nuevos agentes económicos con sus respectivas estrategias y un desafío frente a las nuevas formas de competencia internacional: como integrarse al comercio mundial en aquellos eslabones de la cadena que sean más dinámicos en su crecimiento futuro y más complejos asociado ello a una mayor rentabilidad (escapándose de las etapas más sencillas, que demandan ingentes capitales fijos, baja rotación y mínima rentabilidad).

Frente a ello la «oferta» argentina se ubica contemporáneamente en la fase primaria y de las primeras etapas de manufacturación industrial; los desarrollos más complejos en las fases subsiguientes se remiten casi exclusivamente al mercado interno; *como sociedad somos exportadores de trigo y harina, pero muy poco de alimentos farináceos u otros bienes industriales basados el trigo.*

Complejizar la actividad es un desafío colectivo (no de una etapa en particular), con una serie de requisitos iniciales insoslayables:

- \* Se trata de una actividad que en sus primeras etapas es altamente competitiva internacionalmente; los diferenciales de precios/costos respecto a otras producciones mundiales son favorables a los productores locales;
- \* Menos favorable es el posicionamiento en las etapas más complejas; ello responde tanto a un menor desarrollo interno, las condiciones económicas de entorno como a la presencia de emprendimientos internacionales con sus propias estrategias de mercado; mayores desarrollos locales «aguas abajo» amplía la posibilidad de mejores retribuciones a la materia prima;
- \* Los productos intermedios y finales tienen un alto peso en la canasta de bienes-salarios, especialmente en los segmentos de menores ingresos con lo cual el efecto precio (que eventualmente traccionaría a la oferta para ampliar la producción) contraindica una mejora en la distribución del ingreso.

Frente a estas restricciones las alternativas extremas (aislamiento completo del mercado local y/o apertura irrestricta) aparecen como soluciones sociales no óptimas (en un caso implica una formidable pérdida de oportunidad de desarrollo y en el otro una virtual transferencia sin garantías de desarrollo).

La ampliación de la producción y su complejización es una estrategia superadora. Se trata de acompasar el «efecto precio» sobre una mayor producción inicial, con el desarrollo de las etapas «aguas abajo» y un armónico resguardo al consumo interno. Ello demanda un ámbito para consensuar diagnósticos, visiones, objetivos y estrategias para el conjunto de la actividad (incluyendo las diversas etapas privadas y las múltiples instancias públicas). La **institucionalización** del concepto de cadena de valor es una herramienta útil en tal construcción.