

EL COMPLEJO AGROINDUSTRIAL ARROCERO EN ARGENTINA. PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LOS AGENTES INTERVINIENTES

Liliana Pagliettini
Universidad de Buenos Aires

Carlos Carballo González
Universidad de Buenos Aires

Jorge Domínguez
Universidad de Buenos Aires

1. INTRODUCCIÓN

Los desajustes macroeconómicos ocurridos en la década del 80, que afectaron a toda América Latina, condicionaron la reestructuración del aparato productivo hacia los bienes con uso intensivo de los recursos naturales propios y en desmedro de aquellos que hacían un uso intensivo de tecnología, que habían sido los más dinámicos en la economía sustitutiva de importaciones. Las actividades productivas de bienes transables (agrícolas, mineros y manufacturas) con uso intensivo de recursos naturales mostraron mayor capacidad para resistir la crisis, y también para adaptarse al nuevo escenario del desarrollo (CEPAL, 1996: 115). Entre los rasgos que caracterizan a esta evolución, podemos señalar:

a) Que su análisis no se puede reducir a una cuestión meramente sectorial, si bien podemos hablar de nuevos liderazgos sectoriales y disímiles dinámicas evolutivas de las distintas ramas de actividad, y de crecientes heterogeneidades inter e intra sectoriales y regionales (Aspiazu, 1998: 13).

b) Que la competitividad se relaciona con el nuevo patrón tecnológico emergente basado en tecnologías de información y en modelos gerenciales y administrativos que intervienen en el ciclo productivo-comercial, y redefinen las tecnologías tanto de productos como de procesos productivos y organizativos (CEPAL, 1996: 109).

c) Que estos cambios ocurren en un contexto de reconfiguración de la estructura económica, de la sociedad y del Estado que desembocan en una creciente fragmentación económica y social.

Esto ha generado una nueva situación en el sector agropecuario argentino, manifestada, entre otras cosas, por una tendencia que ha comenzado a desdibujar las diferencias entre el proceso de producción de bienes primarios y todos aquellos servicios que integran la cadena agro-industrial y que agregan valor. Las particularidades de la fase primaria, así como la trans-

formación de sus materias primas en productos alimenticios, están cada vez más interrelacionadas e integradas, al igual que todos aquellos procesos estratégicos que tienen que ver con la circulación de los bienes hasta la puesta en contacto con el consumidor final. La novedad que debe enfrentar el sector agroalimentario nacional es que cada sector debe encarar las cuestiones de las esferas de producción y de circulación en forma conjunta, y la conceptualización de la cadena agroalimentaria se impone como una categoría analítica inevitable.

En este marco la agroindustria de transformación aparece como el eslabón estratégico de la cadena entre la actividad primaria y el consumo, pero debe actuar en un contexto en que las explotaciones agropecuarias tienen sus propias estrategias de crecimiento y donde la gran distribución interviene cada vez más de manera directa en la determinación del modelo de producción agrícola (Wilkinson, 1996: 73)

Así, las posibilidades de crecimiento de las empresas se dan según las estrategias que implementen de articulación con la economía mundial, con los nuevos espacios surgidos por los procesos de integración regional y con los diferentes agentes que participan en la cadena agroalimentaria, por lo tanto "las relaciones intersectoriales constituyen uno de los elementos centrales del nuevo concepto de agricultura como espacio para inversiones y sector económico de crecimiento" (Trigo, 1990: 4)

Es así que la coordinación entre el sector primario y el resto se puede manifestar en dos aspectos: en la "industrialización del campo", producto de la difusión del nuevo "patrón tecnológico" y en la "agroindustrialización", que en sentido estricto implica la transformación de los productos primarios y en términos amplios como el conjunto de actividades que comienzan con la agregación de valor al producto agrícola hasta llegar al proceso de distribución propiamente dicho (Wilkinson, 1996: 78).

2. ASPECTOS METODOLÓGICOS

Este documento constituye un avance de una investigación en curso¹ que aspira a generar conocimientos y alternativas de política necesarios para el desarrollo del sector arrocero argentino.

La hipótesis generalizada de que son necesarios ciertos atributos en la etapa primaria de la producción, tal que sean funcionales a la agroindustria, permite suponer que la estrategia de articulación entre la agroindustria y el proveedor de insumos estará asociada al tipo de producto, y a determinados factores condicionantes de las decisiones de los agentes participantes relacionadas con las imperfecciones de los mercados que enfrentan, con los costos de transacción y con las limitaciones a la expansión de los mercados. En este sentido se analizarán los fundamentos económicos que justifican las ventajas y desventajas de establecer determinado tipo de vínculos para los agentes del sector primario y de la agroindustria relacionada con el complejo agroindustrial arrocero en Argentina.

A fin de describir las transformaciones que se producen en la dinámica productiva en el circuito agroindustrial, producto de las nuevas relaciones técnicas, económicas y comerciales establecidas con el proceso de integración regional del Mercosur, en el marco de una significativa reestructuración del aparato productivo, se avanzó:

i) en la identificación de indicadores económicos, que permiten explicar la tendencia del proceso de reestructuración sectorial en curso, y en el análisis de la evolución del complejo arrocero y su vinculación con la agroindustria establecida en el país;

ii) en la caracterización del perfil sectorial de la cadena arrocera, centrado en la descripción de los cambios ocurridos en la dinámica productiva en la etapa primaria y en la etapa industrial, sobre la base de investigaciones anteriores (Pagliettini, Carballo, 1995, 1996, 1997);

iii) en el análisis de los cambios producidos en las estrategias de articulación interempresarial capaces explicar el comportamiento de las empresas en las distintas etapas del proceso de producción y circulación del complejo arrocero, sobre la base de entrevistas a los principales agentes representativos de la industria arrocera del país.

3. CARACTERIZACIÓN DEL PROCESO DE REESTRUCTURACIÓN SECTORIAL

3.1. INDICADORES ECONÓMICOS DE LA AGRO-INDUSTRIA ARROCERA

Distintos indicadores económicos corroboran la tendencia existente en Argentina a desarrollar todas aquellas actividades vinculadas al sector de la producción primaria, cuyas ventajas competitivas ya estaban manifiestas antes de la apertura de la economía, y permiten caracterizar el proceso de reestructuración sectorial en curso.

La inversión se orienta, si la clasificamos según los distintos tipos de bienes industriales, hacia los sectores productores de bienes de consumo no durables, los que revelan una mayor asignación relativa de recursos. En efecto, considerando indicadores parciales de la intensidad que asume el proceso de formación y reproducción del capital en la industria (la inversión como porcentaje del valor de la producción, igual a 6,2%, y con relación al valor agregado, igual a 18,5%), se visualizan en estas actividades las mayores tasas.

Una visión complementaria surge de recategorizar las ramas industriales según el sector de actividad en el que operan. Según este enfoque, la inversión en la rama Alimentos, Bebidas y Tabaco, tanto con respecto al valor de la producción (5,3%), como con relación al valor agregado (17,6%) supera a la media de la industria argentina. (Aspiazú, 1998: 89)

Tomando los indicadores de comercio exterior, se puede inferir que los cambios en la estructura productiva apuntan a un fortalecimiento de todas las actividades vinculadas a la producción primaria. En 1997 las exportaciones de productos primarios representaban el 23% del total, las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) el 36%, el combustible el 12%, y las Manufacturas de Origen Industrial (MOI) el 29%. Así, Argentina parece orientarse en el sentido contrario de la tendencia que opera en el comercio mundial, dado que las exportaciones intensivas en recursos naturales representan más del 70 % del total. Se puede señalar, con respecto a la década anterior que los MOA pierden importancia relativa frente a los productos primarios y los combustibles (Russo, 1998: 15).

Dentro de la producción industrial, se puede señalar una tendencia a especializarse en la producción agroalimentaria, dado que aumenta la importancia relativa de la rama Alimentos y Bebidas, representando según el Censo Nacional Económico de 1994, el 26% del valor de la producción de la actividad industrial.

3.2. EVOLUCIÓN DEL COMPLEJO ARROCERO Y SU VINCULACIÓN CON LA AGROINDUSTRIA NACIONAL

La producción agroalimentaria ha ocupado históricamente un papel central en el proceso de desarrollo de Argentina. El doble carácter de bienes salario y proveedores de divisas, le confiere un interés especial en las definiciones de políticas, pudiendo distinguirse cuatro etapas (Gutman, 1993: 45) en la evolución histórica de las industrias de la alimentación.

En el primer período, que abarca hasta fines de 1930, la inserción de Argentina dentro del patrón internacional de producción y comercio tiene como eje la explotación de los recursos naturales. Alrededor de ellos se desarrolla la industria de la alimentación en forma incipiente y orientada al mercado interno.

En lo que se refiere a la actividad arrocera, se puede señalar que la producción local era entonces complementaria de la importada, de baja calidad e imposibilitada de competir por los bajos aranceles aduaneros y los altos costos internos de comercialización (Soverna, 1986: 34). En ésta época comienza a estructurarse el poder económico de un grupo de empresas que

¹ Proyecto "Transformaciones e impacto del Mercosur sobre el desarrollo regional. El caso del subsistema arrocero", AG112. Financiado por la Secretaría de Ciencia y Técnica de la Universidad de Buenos Aires.

se diversifican y abarcan la actividad productiva, como es el caso de Bunge y Born, con una importante participación en el mercado arrocero y hoy consolidada en América del Sur en el rubro alimentación.

A partir de mediados de la década del 30, y hasta mediados de los años 50, se extiende un segundo período en el que las industrias de la alimentación pierden importancia relativa dentro del sector industrial. La tendencia generalizada es a la incorporación tecnológica y a la sustitución de importaciones, de bienes de consumo durables sobre todo, dentro de un mercado interno en expansión. Hacia 1955 sólo un 4% de la oferta interna total de los sectores de alimentos y textiles provenía del exterior (Gatto y Gutman, 1993: 10). En éste período la industria vinculada a la actividad arrocera, se encuentra fuertemente concentrada (Soverna, 1986: 35).

El tercer período en la evolución de estas industrias se ubica entre la década del 60 y mediados del 70, donde se profundiza el proceso de diferenciación al interior del sector; algunas empresas comienzan a desarrollar estrategias de diferenciación productiva, se introducen nuevas técnicas en la etapa de conservación y surgen nuevas modalidades de comercialización (Gutman, 1993: 46).

En la actividad arrocera podemos señalar a fines de la década del 60 y principios del 70, dos factores que cambiarían la conformación del sistema: a) la orientación exportadora, que definió la incorporación de nuevas variedades y tecnologías y b) las modificaciones en los sistemas organizacionales, hecho observable, por un lado, a través de la "integración vertical asociativa y cooperativizada" -donde los productores se articulan horizontalmente para participar en otra etapa del proceso-, motorizada por productores con capacidades empresariales, que ubicó a las cooperativas liderando el mercado externo y, por otro lado, por la consolidación de un proceso diferencial de integración directa, donde los productores incorporan el secado y la molienda, favorecidos por la sencillez y el bajo costo de la tecnología industrial y la mayor rentabilidad que obtienen al diferir el momento de venta del producto.

La última etapa que se inicia en la década del 80, con profundos cambios en los patrones económicos y sociales, desemboca en significativas modificaciones estructurales. A pesar de esto la industria de la alimentación y la bebida sigue manteniendo un peso relevante dentro del total de la producción manufacturera. A mediados de la década del 80 ésta representaba el 24% del valor de la producción industrial y su contribución al total de las exportaciones industriales fue superior al 50% (Gutman, 1993: 46).

En éste período las grandes empresas, entre las que se encuentran las cooperativas, retoman iniciativas de acción a través de una estrategia combinada de diferenciación en el mercado interno y de búsqueda de nuevos mercados externos.

Según Soverna, la industria arrocera aparece como una actividad dinámica comparada con el resto de la industria manufacturera. En dicha industria se han dado procesos que explican el aumento de productividad tales como fuertes inversiones en los

establecimientos molineros, introducción de innovaciones tecnológicas como la técnica del parboilizado, etc.

En la década de los 90 se acentúa el proceso de ajuste estructural, con una profundización de los niveles de concentración económica y una creciente participación de capitales extrasectoriales y de inversionistas extranjeros. La intensificación de las inversiones acentúa la transformación- e incluso el desplazamiento- de algunos actores y la entrada en escena de otros nuevos.

3.3. DINÁMICA PRODUCTIVA DE LA ETAPA PRIMARIA

Estudios realizados sobre el sector primario arrocero (Soverna, et al., 1986; INTA, 1992; Pagliettini et al., 1996; Pagliettini et al., 1997), que analizan los cambios ocurridos en la dinámica productiva regional, señalan que éstos abarcan en distinta medida a todos los actores, pero permite reconocer áreas y estratos predominantes, que están señalando, a la vez, la aparición de modelos productivos novedosos en el país. El cambio técnico experimentado, con mayores inversiones y mayor productividad por unidad de superficie, no alteran las técnicas más difundidas, constituyendo la rotación arroz - ganadería vacuna la base del sistema.

El proceso seguido permite apreciar en la última década, en primer término la disminución en el número de productores, el incremento de la superficie media de las arroceras, la concentración de la producción en las áreas con mejores suelos y el incremento del área regada con agua provista por represas.

Si bien se coincide en señalar el carácter relativamente homogéneo de los productores, estudios recientes permiten apreciar una diferenciación creciente; ya que si bien perduran pequeñas empresas con trabajo familiar es notoria la presencia de unidades de tamaño cada vez mayor, o "megaempresas", cuya magnitud es tal que bien podrían diferenciarse del resto de las empresas.

Dado que los agentes operan en condiciones económico-sociales diferentes, las principales variables diferenciadoras toman en cuenta: la disponibilidad de tierra, la fuente del agua de riego, la disponibilidad de trabajo y capital y su propiedad; así el análisis de la superficie sembrada con arroz puede resultar un indicador de la disponibilidad de capital, de la posibilidad de incorporar tecnología y del carácter de la articulación que establecen con los demás actores del complejo.

Las dos provincias que concentran el 90% de la producción, Entre Ríos y Corrientes, en el límite con Brasil, presentan una diferente distribución de la escala operada, situación asociada a la distinta estructura agraria, a los distintos sistemas de riego, al agroecosistema y a los diferentes "paquetes tecnológicos" que caracterizan a los sistemas productivos más difundidos. En tanto en Entre Ríos el 54% de los 736 productores se encuentran en el estrato de menos de 100 hectáreas cultivadas con arroz, y sólo el 5,4% en el de 500 ó más hectáreas con arroz; en Corrientes el 40% de sus 176 productores cultivan de 200 a 500 hectáreas con arroz, el 18% (32) más de 500 hectáreas con arroz regado. En ambas provincias es factible encontrar empresas de reciente expansión cuya superficie total con arroz supera las 1.500 hectáreas (Cuadro No. 1).

Cuadro No. 1

Distribución de los productores de arroz, según estrato de superficie, por provincia.

Provincia	Estrato (ha con arroz)								Total	
	100 o menos		101-200		201-500		>500			
Corrientes	37	21,02%	36	20,45%	71	40,34%	32	18,18%	176	100,00%
Chaco	1	12,50%		0,00%	2	25,00%	5	62,50%	8	100,00%
E. Ríos	395	53,67%	183	24,86%	118	16,03%	40	5,43%	736	100,00%
Formosa		0,00%	1	6,67%	7	46,67%	7	46,67%	15	100,00%
Santa Fe	7	21,21%	9	27,27%	10	30,30%	7	21,21%	33	100,00%
Total	440	45,45%	229	23,66%	208	21,49%	91	9,40%	968	100,00%

Fuente: Elaboración propia con datos de un censo privado realizado en nov-dic 1995

3.4. DINÁMICA PRODUCTIVA DE LA ETAPA INDUSTRIAL

Para caracterizar al heterogéneo conjunto de las industrias de la alimentación en Argentina, se pueden señalar algunos de los rasgos que las diferencian del resto de la actividad industrial: "Son la mano de obra intensivas, y de baja calificación. La gran mayoría de las industrias primeras transformadoras de materia prima agrícola, productora de bienes no diferenciados y altamente influidos por la estacionalidad de la producción primaria. Se caracterizan por el elevado peso de la materia prima en su estructura de costos, por una baja intensidad de capital por persona ocupada y procesos técnicos continuos, que permiten la producción en serie o no muy largas, adaptables al ritmo de ingreso de las materias primas" (Gutman, 1993: 47).

Si analizamos la evolución de dos variables, el salario medio relativo² y la productividad relativa³, se observa que en 1973 el valor del primero en el total de las ramas agroindustriales respecto al total de la industria fue, expresado en índices, de 87,20 alcanzando 79 en 1984 (Gutman, 1993: 50) y 90,9 en 1994 (Aspiazu, 1998: 60)⁴. En el mismo sentido la productividad de la mano de obra en 1973 alcanza valores de 90,3; 75,54 para 1984 (Gutman, 1993: 50) y de 97,8 para 1994 (Aspiazu, 1998: 60)⁵.

La evolución evidenciada es consistente con el comportamiento de las formas de mercado prevalecientes si se analiza la distribución de la producción industrial según estratos de concentración⁶; midiendo el perfil sectorial dentro de cada uno de ellos se

² Salario por ocupado remunerado.

³ Valor agregado por ocupado.

⁴ Índice calculado sobre la base de información de Aspiazu.

⁵ Idem anterior.

⁶ El criterio adoptado por Aspiazu para caracterizar las distintas ramas industriales según su índice de concentración, diferencia tres grandes grupos o estratos de concentración: Ramas Altamente Concentradas (RAC) son aquellas en las que los ocho mayores locales generan más del 50% del valor de la producción de la rama; Ramas Medianamente Concentradas (RMC) son aquellas en las que los ocho mayores locales explican entre el 25% y el 50% del valor de la producción de la rama; Ramas escasamente concentradas (REC) son aquellas en las que los ocho mayores locales explican menos del 25% del valor de la producción de la rama.

aprecia que para las RAC, el sector "Alimentos Bebidas y tabaco" representa el 28,93% del total del estrato, ocupando el segundo lugar en importancia; para las RMC es el 38,39%, ocupando el primer lugar en importancia y para las REC 10,25%, siendo escasa su participación en este estrato. Este sector representa el 29% del total del valor de la producción industrial, siendo la rama más importante (Aspiazu, 1998: 58).

Si integramos al análisis la identificación de las estructuras de mercado en las que se genera la producción del sector "Alimentos bebidas y tabaco" a fin de destacar aquellos que hegemonizan la producción sectorial, podemos decir que las RAC representan el 48,69%, las RMC el 45,32% y las REC el 5,99%.

"La fuerte gravitación de los mercados oligopólicos en la producción industrial, se manifiesta con intensidad diversa en la casi totalidad de los sectores industriales. Si bien en algunos adquiere especial trascendencia pues aportan cerca de las dos terceras partes de la producción total, en industrias tan heterogéneas como el sector Alimentos bebidas y tabaco o en Maquinaria y equipos" (Aspiazu, 1998: 82).

Analizando la relación que guardan las diferentes estructuras de mercado con las variables de comportamiento tales como la productividad de la mano de obra y el salario medio, se puede decir que las ramas más oligopolizadas registran los valores más altos en ambas variables.

El "beneficiado del arroz"⁷, se ubica dentro de la categoría de industrias de primera transformación, rama en donde tanto los salarios medios relativos, como la productividad relativa mejoraron en el período con respecto al total de las industrias agroalimentarias. Según datos de Gutman, en 1973 el primero fue de 85,70⁸ y en 1984 el 101,5. En el segundo caso pasó de 157,7⁹ en 1973 a 189,5 en 1984.

⁷ También conocido como procesamiento.

⁸ Salarios por ocupado remunerado, en índices, total de industrias de la agroalimentación = 100.

⁹ Valor agregado por ocupado, en índice, total de industrias de la agroalimentación = 100.

Así el incremento en los valores que registra la industria arrocera tiene que ver con la mayor concentración de esta rama donde los 8 mayores locales concentraban en 1994 el 65,53% del valor de la producción (Aspiazu, 1998: 115).

En esta distribución asimétrica, cuatro molinos concentran el 45% del mercado interno, estando el resto atomizado (Cuadro No. 2). El mercado externo tiene a la Trader Glencore como principal operador, al que le sigue Molinos Ala y las cooperativas Cargill, Continental, Dreyfus y la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA). Estas empresas han ingresado al mercado en los tres últimos años atraídos por los mayores volúmenes que se manejan. La Arrocera Argentina y Molinos Río de la Plata exportan con marca propia ("Gallo" y "Cóndor" respectivamente), ésta última dentro de una estrategia empresarial para consolidarse en América del Sur en el rubro alimentación, que a partir de 1998 se reorientaría exclusivamente al comercio de granos.

Cuadro No. 2

Participación estimada de los molinos en el mercado interno (1996/1997)	
Molino	Participación
Arrocera Argentina	17%
Molinos Río de La Plata	12%
Molinos Ala	10%
Sagemuller	6%
Otros	55%
Total	100%

Fuente: Nielsen

Es de destacar que, para la campaña 1996/97, con una producción estimada de 1.100.000 t, los molinos abastecerán un mercado interno estabilizado en 400.000 t, y un mercado externo en expansión, donde Brasil, país fronterizo con el área arrocera argentina y socio en el Mercosur, representa el 75% de lo exportado.

4. ARTICULACIÓN AGRICULTURA INDUSTRIA. CARACTERIZACIÓN

4.1. POTENCIALIDADES Y MODALIDADES DE ARTICULACIÓN. FACTORES DETERMINANTES

Algunas de las características de los productos agropecuarios que cita Schejtman como más significativas para establecer acuerdos o contratos con las agroindustrias son: a) que no presenten economías de escala significativas en la producción; b) que sean intensivos en mano de obra; c) que tengan un valor alto por unidad de peso y por hectárea; d) que puedan experimentar incrementos importantes de valor agregado en las fases postcosecha; e) que en lo posible estén articulados a cadenas con demanda dinámica de modo de posibilitar el crecimiento de la oferta (Schejtman, 1996: 15).

Consideraciones de éste tipo nos permiten decir que, en el complejo arrocero, facilitaría las relaciones contractuales el he-

cho que este producto presenta una demanda dinamizada por el Mercosur y una relativa flexibilidad, con respecto a la ubicación y al tamaño de la planta industrial.

Por otra parte las crecientes economías de escala en la base agrícola -producto de los avances tecnológicos, variedades, siembra directa, maquinaria y fundamentalmente en tecnología de riego¹⁰; y la alta participación del insumo proveniente del sector agropecuario en el costo del producto elaborado, que se estima en el orden del 90% (Cuadro No. 3), serían los principales factores que acentuarían la tendencia hacia una integración vertical.

Cuadro No. 3

Costos directos de procesamiento del arroz cáscara con destino a mercado interno y a la exportación 1997 (\$/tm)

RUBRO	MERCADO INTERNO	EXPORTACIÓN
Materia prima	190,00	190,00
Flete a molino	5,00	5,00
Energía	3,47	3,47
Mano de obra	6,00	6,00
Mantenimiento del molino	4,74	4,74
Envases	18,40	7,00
Comisión venta	30,00	
Tasa municipal (1,1%)		
Gastos de administración	0,50	0,50
Flete a Uruguayana		20,00
TOTAL	0,00	0,00

Fuente: elaboración propia

Analizadas las potencialidades, dadas por las características del producto, por los desarrollos tecnológicos y por la extensión de los mercados vinculados al mismo, pueden definirse los factores determinantes de la decisión de los agentes para coordinar acciones.

"La empresa agroindustrial puede optar por distintas alternativas (no necesariamente excluyentes) en el abastecimiento de su insumo agrícola, las compras en mercado abierto, la contratación con productores independientes que pueden ser grandes, medianos o pequeños (coordinación vertical), la producción propia en su tierra o en tierras arrendadas (integración vertical) o una combinación de dichas opciones, dependiendo de que estrategia satisface mejor sus objetivos..." (Schejtman, 1996: 21).

Yoguel y Kantis analizan a su vez, desde diversas perspectivas teóricas, la forma particular que adquieren estos encadenamientos en un plano microeconómico: i) la racionalidad económica de la firma y la falla en el funcionamiento de los mecanismos de mercado, ii) la existencia de costos de coordinación versus los de integración vertical, iii) las vinculaciones entre la exten-

¹⁰ Prueba de ello la encontramos en las significativas tasas de crecimiento de la producción propia de la principal empresa arrocera integrada hacia adelante vinculada fuertemente al mercado externo, en el periodo 1991-1997. Se destacan valores promedio de tasa media de crecimiento anual de crecimiento del orden de 26% de la superficie, de 28% de la producción de arroz y de la producción de granos en general 43%.

sión del mercado y la división del trabajo, iv) la importancia de los aspectos espaciales, y v) la conformación de distintas jerarquías entre firmas en el marco de una economía segmentada (Yoguel y Kantis, 1990: 2).

En Argentina la organización que adoptan las empresas industriales en la actividad arrocera es diferente entre sí, tanto en su estructura, como en sus estrategias y procesos, aún tomando como referencia empresas de escala similar. Analizando el comportamiento de los tres molinos que concentran el 45% del volumen que se comercializa en el mercado interno, se observan distintas modalidades de articulación: i) uno de ellos opera "integrado verticalmente" aprovechando las ventajas de escala producto de los avances tecnológicos -básicamente en ingeniería de riego, variedades, y siembra directa- que se manifiestan por la alta incidencia del insumo en el costo del producto elaborado (90%) Este tipo de integración obedece a la modalidad de inserción de esta empresa en el mercado, con una orientación claramente exportadora¹¹, donde la necesidad de abastecerse de un producto de demanda creciente y orientado a un mercado con menores precios -comparados con los pagados por el consumo interno- lo lleva a aprovechar las economías de escala derivadas de fuertes inversiones en el sector, comprometiendo activos por valores superiores a los 60.000.000 de dólares. Esta alternativa también supone costos vinculados a una mayor rigidez productiva, el riesgo asumido por el capital propio y la reducción de eficiencia por sobreexpansión organizativa. Su forma de vinculación con el sector primario, a fin de atender las demandas de su mercado, también incluye la coordinación vertical (25%) y la compra directa a terceros (25%);

ii) el molino que concentra el 12% del mercado interno no tiene producción propia y se abastece por "plan canje" (50%) y por compra directa o a fijar precio (50%). En ambos casos la coordinación vertical estaría asociada a la necesidad de una regularidad y homogeneidad en la producción, frente a la imperfección de los mercados financieros que dificultan el acceso a los pequeños y medianos productores y condicionan su actividad. En este esquema los contratos establecen actualmente cláusulas de garantía hipotecaria, o "segunda firma" para los productores -a los que entregan semillas, fertilizantes, gasoil, maquinaria, bombas de agua, etc.- según sus requerimientos y con pago al momento de la cosecha; en el convenio se establecen especificaciones en cuanto al producto -calidad, tipo de variedad, área sembrada oportunidad de entrega¹² - sin mención del precio ni de la forma de pago;

iii) mientras que la empresa que tiene el 17% del mercado interno no tiene producción propia, no establece mecanismos de contratación con los productores y se abastece mediante compra a terceros, una modalidad posible en un sector primario, como

¹¹ Abastece además el 16% del mercado interno.

¹² Plan canje es contrato por medio del cual el productor recibe insumos o bienes de capital que se tasan en kilogramos arroz a entregar a la cosecha.

el arrocero, muy receptivo donde hay una homogeneización de la técnica.

Dentro de los mecanismos contractuales desarrollados -en general puede decirse que la cantidad de arroz a procesar de su propia producción, o lo adquirido a través de mecanismos de coordinación o recurriendo a terceros- dependerá de cuál es la alternativa que le asegure que la cantidad, regularidad, calidad y flexibilidad del flujo de materia prima proveniente del sector primario, sea coherente con su capacidad instalada y con el nivel, la composición y la dinámica de la demanda de su producto, optando por la alternativa de menor costo que le permita lograr dichas condiciones.

Es de destacar por último que, como resultado de la expansión del mercado del producto, los profundos cambios en el comercio y la creciente segmentación del mercado financiero bancario, es observable un incremento de los encadenamientos productivos y de los mecanismos de subcontratación, con respecto a los existentes una década atrás.

4.2. IMPERFECCIONES EN EL MERCADO DE INSUMOS

Los ámbitos en que se advierten fallas, segmentación o la simplemente ausencia de mercados en el medio rural corresponden a mercado de tierra, agua, crédito, productos e insumos, información y tecnología. (Schejtman, 1996: 31). Desde la óptica de la pequeña y mediana producción, tales imperfecciones de mercado aparecen como el determinante de la necesidad de coordinar acciones.

En el caso de la producción arrocera¹³, el insumo limitante es el agua más que la tierra¹⁴. El creciente proceso de "sedenterización" de la producción que se observa especialmente en la provincia de Corrientes (Pagliettini et al., 1996: 5), está asociado a la posibilidad de adoptar tecnologías de riego, con provisión de agua mediante represas, por grandes inversores ya sea para uso propio o para "venderle" a terceros. En esta provincia estudios anteriores reflejan una notable dispersión en las características de las relaciones contractuales, especialmente en el área centro-este, donde se pueden estimar como medios pagos de 200-250 kg de arroz/ha y 750 kg/ha por el arriendo de tierra y agua respectivamente en áreas de represas. En Entre Ríos el costo de

¹³ La tasa de crecimiento media anual de la producción para el período 1990/95 fue de 18,7%, como consecuencia de las expectativas generadas por el proceso integrador. Analizando la distribución de la superficie sembrada con arroz por provincia, para la campaña 1995/96, se observa que Entre Ríos representa el 57% y Corrientes el 31%, ambas provincias se ubican en la Mesopotamia Argentina, zona con numerosos cursos de agua superficiales y subterráneas (Pagliettini et al., 1997).

¹⁴ Variando los costos de provisión de acuerdo a las fuentes de agua utilizada, en Entre Ríos predominantemente se capta agua de pozos, y en Corrientes se utilizan bocatomas de ríos o de represas, destacándose en éste último caso el menor consumo de combustible para riego (Pagliettini et al., 1995)

la hectárea arrendada "sin pozo"¹⁵ es de 750-800 kg. de arroz/ha y de 1100 -1800 kg/ha de arroz cuando el propietario también provee la perforación (Pagliettini et al., 1997: 10).

En el mismo sentido la ausencia de una reglamentación en el uso del agua, al igual que la falta de inversiones de infraestructura pública para riego a nivel provincial dificulta la posibilidad de una explotación adecuada del recurso, donde se tenga en cuenta el interés social.

El financiero es otro mercado fuertemente segmentado, siendo la disponibilidad de capital uno de los factores que condiciona en mayor medida la rentabilidad de los distintos tipos de explotaciones, resultando promotor por lo tanto de distintas modalidades de producción y articulación. El sistema de "warrants" y los más generalizados "planes canje"-con cooperativas, molinos o a través de "traders"- constituyen dos de las modalidades de financiamiento más difundidas.

La financiación bancaria privilegia su relación con las empresas medianas a grandes, quienes además utilizan la prefinanciación de exportaciones como línea crediticia. Muy frecuentemente, para financiar bienes de capital que se adquieren en el mercado brasileño, se utiliza el organismo oficial de financiamiento del Brasil (FINAMEX), o bien a los planes de financiación que puedan ofrecer las empresas proveedoras de insumos. El mercado brasileño aparece como el más dinámico en lo que hace a la provisión de bienes durables.

En el caso del pequeño y mediano productor, existen restricciones efectivas al acceso al crédito, entre las que se destacan la falta de adecuación administrativa de sus empresas, restricciones impuestas por el Banco Central de la República Argentina en orden a la calificación de clientes y el previsionamiento de sus carteras; el riesgo de no pago de las pequeñas y medianas empresas y su incidencia en el creciente endeudamiento global del sector están directamente asociados a los mayores costos que el sistema financiero impone a quienes cuentan con menor garantía y/o menor capacidad de negociación.

En lo que respecta al mercado de semillas, algunas cooperativas y algunos molinos multiplican semilla para sus asociados, mientras otros sólo facilitan semillas no seleccionadas; dos de los grandes molinos a su vez han desarrollado empresas de semillas orientadas a la multiplicación de variedades importadas. Sin embargo, un porcentaje de productores significativo sigue cultivando "semilla propia"¹⁶.

En el caso del combustible, un insumo de alta incidencia en el costo de producción, se puede obtener a través de "planes canje" con empresas procesadoras y distribuidoras, y en el caso de grandes empresas, importarlo desde países limítrofes a menores costos.

¹⁵ En esta provincia el 75% de la superficie con arroz se riega con agua subterránea, extraída de aproximadamente 80 metros de profundidad por un sistema de motor y bomba centrífuga.

¹⁶ Es decir, obtenida en su explotación, seleccionada y generalmente "tratada" antes de ser sembrada en la siguiente campaña.

4.3. INTEGRACIÓN "HACIA ADELANTE". SU IMPORTANCIA

En la producción alimentaria pueden reconocerse cuatro etapas básicas, que en el caso del arroz incluye los siguientes pasos; a) abastecimiento de insumos; b) producción primaria; c) procesamiento que puede incluir todos o algunas de los siguientes pasos (recepción, prelimpieza, secado, almacenamiento, descascarado, blanqueado, pulido, abrillantado y parboilizado); d) comercialización (fraccionamiento, distribución, transporte, gestión comercial -publicidad, marketing que incluye segmentación de mercados, diferenciación de productos, organización de ventas-). La posibilidad de integrar etapas sucesivas de este proceso y de participar en el mercado interno del arroz, aparecen como los principales factores determinantes de la rentabilidad de los agentes productivos involucrados en la cadena arrocerá.

Un análisis de los costos directos de transformación, nos permiten cuantificar las ventajas de la integración "hacia atrás" por la elevada incidencia del costo de la materia prima en el procesamiento (90%). Por otra parte, un análisis comparativo de los márgenes brutos esperables si el productor lograra participar en la venta directa a exportación (390 dólares/t FOB Uruguayana), o en el mercado interno, donde el precio fraccionado en puerta de molino alcanza 560 dólares/t, señalan las evidentes ventajas de captar un segmento de este último mercado (Cuadro No. 3).

Analizando la evolución de la integración vertical en el sector primario se observa que muchos productores pudieron incorporar el secado y la molienda del grano, pero sin embargo no pudieron integrar etapas comerciales. Ello es mucho más complejo por la necesidad de manejar técnicas de mercadeo, informática y análisis de mercado, y fundamentalmente, por la necesidad de operar en mercados fuertemente oligopolizados controlados por las cadenas de distribución. Debido a que ésta situación se acentuó en los últimos años, sobre todo por los cambios operados en los sistemas comerciales y financieros, muchos molinos pequeños y medianos están actualmente inactivos o procesan sólo para las grandes empresas integradas (Cuadro No. 4).

Cuadro No. 4

Cantidad de Molinos por Provincia (1997)		
Provincia	Molinos	Molinos Activos
Buenos Aires	3	1
Corrientes	31	13
Entre Ríos	74	54
Misiones	5	
Santa Fe	5	4
Total	118	72

Fuente: SPARKS América del Sur Inc.

El mercado externo controlado por las *traders*, resulta de más fácil acceso a los pequeños y medianos productores organizados quienes también pueden encontrar oportunidades de negocios por medio de exportaciones directas. Generalmente esto se realiza a través de cooperativas, hacia un mercado cercano y al que se puede llegar con volúmenes limitados, como es Brasil.

La importancia de integrar etapas sucesivas del proceso, “hacia adelante”, surge también del análisis de la participación relativa de cada etapa de la cadena (Cuadro No. 5), en el precio pagado por el consumidor en los últimos años (Figura No. 1), donde se destaca la participación de la etapa de procesamiento y comercial. El Cuadro No. 5 y la Figura No. 2 permiten asimismo observar, en el período 1991-1996, el incremento de los márgenes experimentado en las etapas finales, sobre todo en la comercial, y la disminución de la participación de la producción primaria.

5. RESULTADO Y CONCLUSIONES

En un proceso de reajuste macroeconómico tendiente a redefinir el perfil sectorial en América Latina, privilegiando las actividades vinculadas a la producción primaria, la competitividad se relaciona con el nuevo patrón tecnológico emergente basado en tecnologías de productos y de procesos productivos y organizativos en un contexto de reconfiguración de la estructura económica de la sociedad y del Estado.

En la última década se ha incrementado en Argentina la importancia de las ramas agroalimentarias dentro del total de la actividad industrial con una tendencia a la concentración técnica y económica, ya que las grandes empresas -cada vez con mayor presencia de capitales no nacionales- hegemonizan la producción agroindustrial al representar el 48% del valor de la producción.

En este marco y dentro de una dinámica que abarca desde las transformaciones promovidas por los acuerdos de integración regional, hasta significativos ajustes en lo interno como consecuencia de la reestructuración y ajuste estructural, se han definido en el complejo arrocero nuevos actores y nuevos procesos de encadenamientos productivos y mecanismos de subcontratación.

Las estructuras oligopólicas de mercado se manifiestan con intensidad en la rama agroalimentaria “preparación de arroz” donde los ocho mayores establecimientos concentran el 65,53% de la producción. Coincidente con esto, las variables “salario medio relativo” y “productividad relativa” se incrementan en el período analizado.

Tres grandes molinos arroceros siguen concentrando el 45% del mercado interno. Sin embargo, o no son los mismos de la década anterior, o han variado sus estrategias organizativas o su vinculación con otros eslabones de la cadena. En estos aspectos es importante destacar la diferencia en la modalidad de abastecimiento de la materia prima: i) uno de ellos opera “integrado verticalmente” con sus ventajas de escala producto de los avances tecnológicos, explicable por la alta participación del insumo en el costo del producto elaborado (90%); esta alternativa supone también costos vinculados a una mayor rigidez productiva y al mayor riego asumido por el capital propio. Su forma de vinculación con el sector primario también incluye la coordinación vertical (25%) y la compra directa a terceros (25%); ii) otro molino que concentra el 12% del mercado interno no tiene producción propia y se abastece por medio del “plan canje” (50%) y por

“compra directa” o “a fijar precio” (50%) al momento de la transacción; iii) mientras que la empresa que tiene el 17% del mercado interno no tiene producción propia, no establece mecanismos de contratación con los productores, abasteciéndose mediante compra a terceros; esta modalidad es posible en un sector primario, como el arrocero, muy receptivo donde predomina la homogeneización de la técnica y, por lo tanto, del producto obtenido.

Por su parte, los molinos pequeños y medianos enfrentan dificultades financieras y de inserción en los mercados, lo que queda demostrado por el alto porcentaje que se encuentra fuera de actividad (40%).

El mercado externo que aparece como principal destino y dinamizador de los cambios, con un volumen de 600.000 ton de arroz cáscara disponible en la última campaña, registra también transformaciones importantes. Las *traders* aparecen como los principales agentes comercializadores, seguido por Molinos ALA y las cooperativas, en tercer lugar. La Arrocera Argentina y Molinos Río de la Plata venden con marca propia al exterior, aprovechando esta última el “*know how*” de ser una de las principales empresas del rubro alimentación en América del Sur. Este mercado es mucho más accesible para las pequeñas -medianas cooperativas y productores asociados, quienes tienen oportunidades de negocios por medio de exportaciones directas al mercado brasileño de arroz elaborado territorialmente cercano.

Con respecto al mercado de insumos, las principales imperfecciones están asociadas al uso y a la disponibilidad del recurso agua, con carencias de reglamentaciones en el ámbito estatal y necesidad de fuertes inversiones de capital en infraestructura de riego (represas). Éstas, si bien permiten expandir el área en cultivo e incorporar zonas alejadas de los cursos superficiales de agua, están concentrando la producción en algunas grandes empresas.

La segmentación del mercado financiero bancario, con fuertes condicionamientos para los pequeños y medianos productores, activa los mecanismos de articulación “planes canje” con molinos cooperativas o *traders*; éstas últimas se vinculan con grandes productores o cooperativas financiando su operatoria.

En el caso del arroz, y a pesar del gran peso del producto primario en los costos de elaboración, no escapa a la tendencia general del sector agroalimentario; la participación del productor en el precio final del producto ha descendido de un 22% a un 15% en el período 1991-96.

En sentido contrario, la participación de la etapa comercial se ha incrementado en el mismo período de un 58% a un 69%. Sin embargo, gran parte de éstos márgenes están controlados por las cadenas de distribución, que constituyen un mercado fuertemente oligopolizado. Esto explica la ventaja de incorporar etapas sucesivas de la cadena, ya que sólo al nivel de procesamiento se consigue a márgenes brutos de 302 \$/t o de 153 \$/t, según sea mercado interno o exportación, respectivamente.

Lo evaluado reafirma la importancia de la complementación entre el sector primario y el industrial, en aquellas industrias “primeras transformadoras de materia prima agrícola” que hacen un uso intensivo de los recursos naturales, dado que la competitividad en este tipo de bienes, se basa más en precios que en la diferenciación de producto.

Cuadro No. 5

Márgenes de comercialización para 1kg de arroz blanco

CONCEPTO	AÑO 1991				AÑO 1992 - 1993			
	PRECIO \$/kg	MÁRGENES			PRECIO \$/kg	MÁRGENES		
		ABSOLUTO \$/kg	RELATIVO %	RELATIVO %		ABSOLUTO \$/kg	RELATIVO %	RELATIVO %
Precio al productor	0,22				0,19			
Precio de los subproductos	0,09				0,07			
1. VALOR EQUIVALENTE AL PRODUCTOR (VE)	0,30			21,58	0,25			17,24
a) Margen desde el productor hasta entrada molino (M1)		0,03	9,09	2,16		0,03	10,71	2,07
2. VALOR EQUIVALENTE A ENTRADA MOLINO (VE1)	0,33				0,28			
b) Margen de transformación Mt		0,26	44,17	18,71		0,17	37,78	11,72
3. PRECIO DE SALIDA MOLINO (M2)	0,59				0,45			
c) Margen desde PM hasta P consumidor F		0,80	57,55	57,55		1,00	68,97	68,97
d) Margen total		1,09	78,42			1,20	82,76	
4. PRECIO AL CONSUMIDOR FINAL (*)	1,39			100,00	1,45			100,00

Figura No. 1

Participación de los diferentes agentes en la cadena del arroz

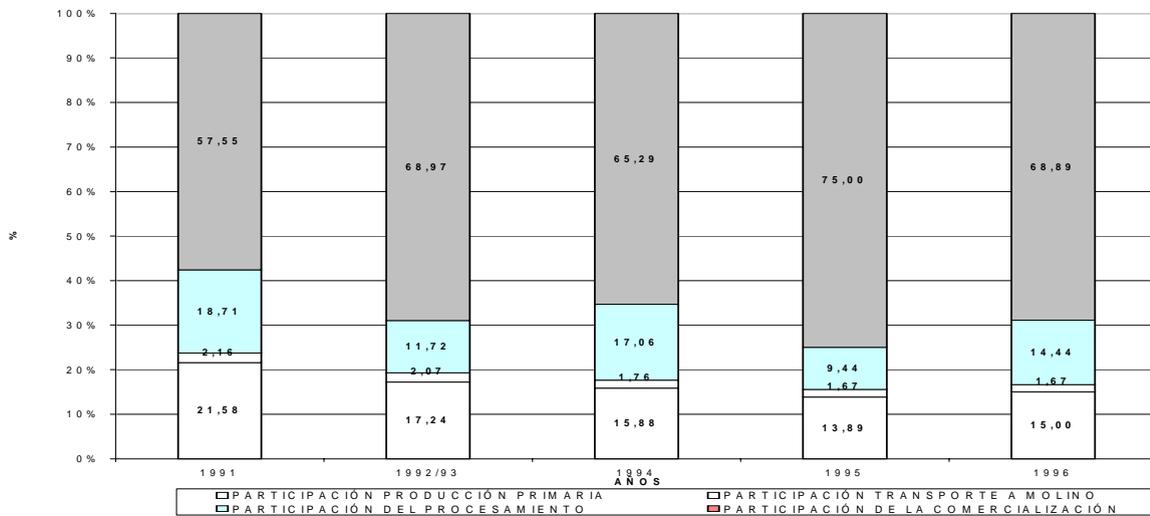
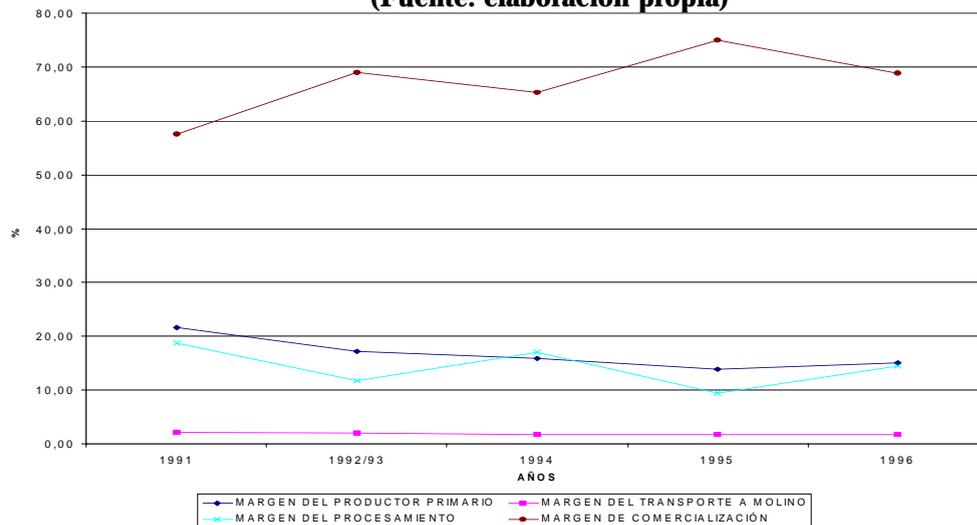


Figura No. 2

Variación de los márgenes relativos en el período 1991-1996 (Fuente: elaboración propia)



6. BIBLIOGRAFÍA

- Azpiazu, Daniel. 1998. *La concentración en la industria argentina a mediados de los años 90*. FLACSO, Eudeba.
- CEPAL. 1996. *América Latina y el Caribe. Quince años después. De la década perdida a la transformación económica, 1980-1995*. Fondo de Cultura Económica.
- Gatto, Francisco; Gutman, Graciela. 1990. *El sector agroindustrial argentino*. En "Agroindustrias en la Argentina. Cambios organizativos y productivos (1970-1990)". Gatto y Gutman (comp.), Centro Editor de América Latina, CEPAL, Bs. As.
- Ghezan, Graciela. 1996. *La dimensión tecnológica y la capacidad de integración económica y social de la agroindustria*. CEPAL: 93-142.
- Gutman, Graciela. 1993. *Dos estudios sobre la situación agroalimentaria: Los casos europeo y argentino*. CEPAL, LC/BUE/R.183.
- Muller, G. 1996. *Competitividad e integración económica y social de la agroindustria en América Latina y el Caribe*. CEPAL: 143-162.
- Nochteff, Hugo (editor). 1998. *La economía argentina a fin de siglo: fragmentación presente y desarrollo ausente*. FLACSO, Eudeba.
- Pagliettini, Liliana; Carballo, Carlos; Domínguez, Jorge; et al. 1995. *El subsistema arrocero. Cambios y Tendencias Recientes*. Revista Argentina de Economía Agraria. Tomo III, AAEA, Buenos Aires.
- Pagliettini, Liliana; Carballo, Carlos; Domínguez, Jorge; et al. 1997. *Arroz en el Mercosur. Cambios y sostenibilidad en el sector primario de Argentina*. Revista Agroalimentaria, nº 4. Centro de Investigaciones Agroalimentarias, Mérida, Venezuela.
- Runsten, D. Key, N. 1996. *Agricultura de contrato en los países en desarrollo: aspectos teóricos y análisis de algunos ejemplos en México*. LC/L.989 RLC/96/14-RLCP-01, CEPAL.
- Schejtman, Alexander. 1996. *Agroindustria y pequeña agricultura: Alcances conceptuales para una política de estímulo a su articulación*. LC/R1660, CEPAL.
- Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la República Argentina. Estadísticas Nacionales y Provinciales.
- Soverna, Susana.; Giarraca, Norma.; Aparicio, Susana.; Tort, María. 1988. *El complejo industrial arrocero*. CEPAL, Bs. As.
- Teubal, Miguel; Pastore, R. 1993. *El agro y los complejos agroindustriales*. Trabajo presentado al Seminario "El agro argentino hoy", Area de estudios rurales del Ins,Inv,Fac. de Ciencias Sociales, UBA, Bs. As. (inédito).
- Trigo, Eduardo. 1990. *La Agricultura en el nuevo contexto regional: Los desafíos tecnológicos futuros*. Presentado en el Seminario Internacional sobre el Nuevo Contexto de las Políticas de Desarrollo Científico y Tecnológico. Montevideo.
- WILKINSON, J. 1996. *Agroindustria: articulación con los mercados y capacidad de integración socioeconómica de la producción familiar*. CEPAL: 73-92.
- Yoguel, Gabriel; Kantis, Hugo. 1990. *Reestructuración industrial y eslabonamientos productivos: el rol de las pequeñas y medianas firmas subcontratistas*. Programa CFI-CEPAL. Documento de trabajo No 21, Pub. CEPAL LC/BUE/R.152.