

Centro Interamericano de
Documentación e
Información Agrícola

9 MAR 1995

IICA — CIDI

IICA
E21
M176c



Centro Interamericano de
Documentación e
Información Agrícola

9 MAR 1995

IICA — CIDIA

LA CONTRATACION EN LA AGROINDUSTRIA COLOMBIANA

Absalón Machado C.¹

¹ Especialista en Desarrollo Rural del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, Oficina de Colombia.

1. 2.
3. 4.
5. 6.

00005055

1. Condiciones estructurales del desarrollo agroindustrial

Colombia se ha caracterizado por una desigualdad distribución del ingreso y la riqueza, fenómeno acentuado por la operación de recursos del narcotráfico y los procesos de apertura y liberalización de la economía.

La distribución de la propiedad rural es muy inequitativa, como se observa en el gráfico No.1. Las estadísticas de catastro no registran los fenómenos recientes de compra de tierras por el narcotráfico, la cual se estima entre tres y cuatro millones de has, lo que ha acentuado la concentración de la propiedad.

El índice de Gini pasó en el caso de la propiedad rural de 0.867 en 1960 a 0.8403 en 1988. Este índice es muy alto y varía según la región que se considere.

De otra parte, la agroindustria está concentrada no solo en las principales áreas metropolitanas, sino en pocos grupos económicos o conglomerados agroindustriales que tienen como base grupos financieros importantes. Una aproximación al grado de concentración en la agroindustria se obtiene con la denominada razón de concentración que mide la participación que tiene la producción de las firmas más grandes en cada uno de los sectores de la clasificación CIIU. Este índice, como se sabe, presenta distorsiones debidas a sesgos de inclusión y exclusión².

En el cuadro No.1 se presenta el grado de concentración en la agroindustria alimentaria y no alimentaria, el cual no ha variado desde 1988; al contrario, ha aumentado en los sectores más importantes.

² Los sesgos de inclusión se hacen presentes cuando la unidad de análisis incluye una amplia gama de productos no sustituibles entre sí, caso en el cual se subestima el grado de concentración. Los sesgos de exclusión se presentan cuando la unidad de análisis no incluye todos los productos que son sustituibles entre sí, sobreestimándose el grado de concentración. Ver Gabriel Misas Arango, Contribución al grado de concentración en la industria colombiana, Ecoe Editor, cuarta edición, Bogotá, diciembre de 1983.

Cuadro No.1

Participación promedio de las mayores empresas en el valor de la producción bruta. (porcentajes).

Tipo de empresa	1974-1980	1981-1987	variación
Agroindustria alimentaria			
mayor	13.35	14.23	0.8
2ª mayor	10.02	9.74	- 2.8
3ª-4ª mayor	13.95	14.69	0.7
5ª-8ª mayor	18.18	18.61	0.4
Resto	44.49	42.74	- 1.7
Total	100.00	100.00	
Agroindustria no alimentaria			
mayor	27.05	26.19	- 0.8
2ª mayor	16.81	17.81	1.0
3ª-4ª mayor	17.89	18.27	0.4
5ª-8ª mayor	18.55	16.77	- 1.8
Resto	19.69	20.96	1.3
Total	100.00	100.00	
Total Agroindustria			
mayor	16.63	16.34	- 0.3
2ª mayor	11.65	11.16	- 0.5
3ª-4ª mayor	14.90	15.32	0.4
5ª-8ª mayor	17.27	18.29	1.0
Resto	38.55	38.80	0.3
Total	100.00	100.00	

Fuente, tomado de Absalón Machado C. El modelo de desarrollo agroindustrial de Colombia 1950-1990. Cega-Siglo XXI editores, Bogotá 1991.

En el período 1981-87, las cuatro mayores empresas aportaron el 62,3% del valor de la producción en la agroindustria no alimentaria; en la alimentaria el 38.7%, para un promedio en la agroindustria de 42.8%. La agroindustria colombiana constituye en promedio un oligopolio levemente concentrado, a partir de uno moderadamente concentrado en la agroindustria no alimentaria y uno levemente concentrado en la alimentaria.

Los índices de Gini en la agroindustria confirman que la estructura agroindustrial no ha sufrido cambios notorios en los últimos 20 años (cuadro No.2)

Cuadro No.2
Indices de Gini en la agroindustria

	1975	1981	1987
Alimentaria	0.81	0.81	0.80
No alimentaria	0.89	0.84	0.83
Total agroindustria	0.84	0.82	0.82

Fuente: elaborado por Cega con base en Dane, Industria Manufacturera.

En la agroindustria alimentaria se encuentra oligopolio altamente concentrado en el sector pesquero, moderadamente concentrado en conservas, panadería, azúcar, chocolate y cerveza, el resto son oligopolios levemente concentrados. En la agroindustria no alimentaria hay oligopolios altamente concentrados en tabaco, cordelería, teñido de pieles; moderadamente concentrados en curtidurías, aserraderos y papel; el sector textil es levemente concentrado.

Tanto la estructura agraria como la industrial se caracterizan por desigualdades significativas en el control de los recursos productivos. No existe una distribución relativamente democrática de los recursos y en la agroindustria se han creado grupos de poder que inflexibilizan el desarrollo.

2. Tendencias en el sector agroindustrial.

El cambio del modelo proteccionista al de apertura, ha producido modificaciones importantes en las tendencias de la actividad productiva.

De un lado, la agricultura ha pasado por una crisis reciente que se explica por factores estructurales y coyunturales. Se refleja en caídas en la rentabilidad, fruto tanto de la apertura como del aumento de las importaciones y las bajas en los precios internacionales de los productos agrícolas (siendo el café un caso especial). A ello se agrega también la revaluación del peso colombiano. La tasa de crecimiento del PIB agropecuario, incluyendo el café, pasó del 5.96% en 1990 a 3.94 en 1991, a -0.56 en 1992 y -0.17% en 1993; se espera una recuperación en 1994 a raíz del plan de reactivación iniciado a mediados de 1993. La crisis en la agricultura hizo que entre 1991/92 se perdieran 30.800 empleos productivos directos en el campo, y en 1992/93 la pérdida fue de 98.100 (en solo café se perdieron 71.300 por la disminución en producción). En los últimos cuatro años las área sembradas se disminuyeron en 430.000 has, iniciando una recuperación leve en 1994..

La producción de bienes de la industria de alimentos (sin trilla de café) ha variado también en un sentido parecido al agrícola: en 1990 creció en 5.5%, en 1991 en -5.2%, en 1992 en -1.3% y en 1993 se recuperó al 4.2%. Sectores que usan materia primas agrícolas como papel, cuero y pieles y textiles han mostrado crecimientos negativos en 1993.

El comercio exterior en el sector agropecuario y agroindustrial se refleja en el cuadro No.3 y los gráficos 2 y 3.

Cuadro No.3
Comercio exterior agropecuario y agroindustrial
miles de dólares

Año	<u>Total agropecuario y agroindustrial</u>		
	<u>Importaciones</u>	<u>exportaciones</u>	<u>Balanza</u>
1990	460.176	2.540.669	2.080.493
1991	377.133	2.712.997	2.335.864
1992	666.384	2.722.204	2.055.820
1993	864.141	2.558.720	1.694.579

	<u>Total agroindustrial</u>		
	<u>Importaciones</u>	<u>Exportaciones</u>	<u>Balanza</u>
1990	171.675	278.488	106.813
1991	156.521	254.185	97.664
1992	215.021	340.720	125.699
1993	318.241	337.443	19.202

Fuente Dane, tabulados Ministerio de Agricultura.

Mientras el valor de las importaciones agropecuarias y agroindustriales crecieron un 87.8% entre 1993/90, las exportaciones solo aumentaron un 0.7%. Entre 1993 y 1992 el valor de las importaciones agropecuarias creció un 22.5%, lo que representó un volumen de 531.306 toneladas más, mientras el valor de las exportaciones disminuyó en un 6%. El valor de las importaciones de bienes finales de la agroindustria aumentaron en un 85.3% entre 1993/90, en tanto que las exportaciones solo crecieron 21.1%. Como se observa, la balanza comercial agroindustrial tiende a deteriorarse de una manera muy significativa, mucho más rápido que la agropecuaria.

Los gráficos No. 2 y 3 reflejan las tendencias hacia una mayor importación que exportación, con tasas aceleradas en la agroindustria, lo mismo que en cereales y oleaginosas.

Los procesos anteriores están de alguna manera explicados o relacionados con aspectos de políticas. Entre las políticas merecen señalarse las siguientes, para visualizar las perspectivas de integración y contratación en el sector agroindustrial:

1. La ausencia de armonización de aranceles para materias primas agropecuarias en los países con los que ya existe comercio, como en el caso de Venezuela y Ecuador, en cuyos países la industria de alimentos obtiene materias primas con aranceles inferiores a los que ha establecido Colombia. Ello facilita la introducción, desde esos países, de alimentos procesados a menores precios.

2. Los compromisos recientes de Venezuela en el Gatt, fueron los de una consolidación arancelaria del 40% y de aranceles cuotas altos frente a sus necesidades, en tanto que Colombia consolidó aranceles superiores al 100%, con el fin de tener mas espacios de negociación hacia futuro, y conservar sus franjas de precios.

3. La combinación de una franja de precios con libre comercio en la subregión Andina, en ausencia de un esquema de armonización de aranceles, implica pérdidas de competitividad para la agroindustria colombiana. La armonización tampoco existe en normas técnicas, propiedad industrial y legislación sanitaria.

4. Colombia prescindió del único Instituto de Investigaciones Tecnológicas para el sector agroindustrial a mediados de los años ochenta, por falta de apoyo oficial y del sector agroindustrial. Hoy no tiene una infraestructura para el desarrollo y transferencia de tecnología que genere externalidades para la industria.

5. Las franjas de precios para productos agrícolas y los ajustes que se les hicieron a mediados de 1993 no han impedido las importaciones, en especial en cereales y oleaginosas.

6. La ley 101 de 1993 (ley agraria) institucionaliza subsidios y ayudas a la agricultura que caben dentro de la Caja Verde acordada en el Gatt. La reglamentación y puesta en práctica de ellos demorará y requerirá recursos no siempre disponibles como para pensar que allí hay posibilidades ciertas de una recuperación y aumento significativo de la producción.

7. La política de convenios de absorción de la producción nacional en trigo y cebada, con libertad de importaciones, y la creación de Fondos para Reconversión en esos cultivos con un porcentaje del valor por tonelada importada por la industria, no ha mostrado hasta ahora posibilidades de mantener las áreas cultivadas. Cumplida la meta establecida de recaudos no parece fácil prolongar dicho mecanismo para aplicarlo a programas de modernización y reconversión de esos productos.

8. No hay armonización de aranceles en productos como las oleaginosas donde las importaciones de aceite crudo y torta de soya es similar y solo tiene cinco puntos de diferencia con el arancel del frijol soya. Ello hace predecir que es difícil recupera la producción interna de soya.

9. En algunos productos como textiles, cueros y confecciones, existe aún contrabando, al parecer por altos márgenes en la industria y el lavado de dólares.

10. Las tendencias a la revaluación continuarán en la medida que la bonanza cafetera reciente se combine con la explotación de pozos petroleros de Cusiana, y se mantenga el flujo de dólares provenientes del narcotráfico. Los estímulos a las exportaciones por el lado de devaluación no se presentan fáciles, a no ser que se prefiera mayores tasas de inflación..

3. Procesos de readecuación de la agroindustria

Todos los fenómenos anteriores, aunados con la existencia de altas tasas de interés que estimulan las compras en el exterior con financiamientos más favorables, han estado configurando un panorama de readecuación de la agroindustria que perfila un proceso de desarticulación con la producción interna de materias primas agropecuarias. Muestra de ello son los siguientes fenómenos:

1. Los empresarios agroindustriales están combinando su negocio de producción con la importación y distribución de productos alimenticios procesados, utilizando las redes internas de distribución. Para ello se están haciendo contratos de distribución. Tal es el caso de empresas líderes como Colombina, Nacional de Chocolates, Alpina, Industrias Gran Colombia y Noel. Ello hace que las ventas internas crezcan mientras la producción nacional se estanca. Para la agricultura ello significa una disminución de compras de materias primas por la industria.

2. Las industrias están prefiriendo comprar materias primas en el exterior, pese a las franjas de precios, dadas las mejores condiciones financieras, de calidad y especificaciones de los productos.

3. Otras industrias han buscado establecer plantas afuera para introducir desde allí bienes finales o materias primas. Un ejemplo es el de Gravelal, fábrica que estableció producción de aceites y tortas en Bolivia para exportar aceite crudo a Colombia, la tendencia es a importar también la torta de soya, e incluso alimentos preparados para animales desde Venezuela.

4. La industria procesadora de frutas que produce jugos y pulpas tiende a adquirir sus materias primas semiprocesadas de empresas especializadas o con bienes importados. Ejemplo: Alpina, procesadora de leche y derivados, adquiere la planta de Pasicol

productora de jugos concentrados de maracuyá, y además crea una empresa de mermeladas, por tanto no se relaciona directamente con los productores.

5. Las empresas procesadoras de frutas que se establecieron en los últimos años, están prefiriendo comprar en el exterior jugos concentrados de bienes comercializables como naranja, piña, albaricoque. La empresa más tradicional de bebidas gaseosas (Postobón), está importando jugos concentrados para vender con su marca, diversificando así su mercado. Incluso, una empresa pasterizadora no especializada en jugos, está envasando y distribuyendo jugo de naranja importado.

6. En la industria molinera de arroz, donde existe una fuerte integración entre el productor y el molino, éste está importando arroz que empaqueta con su propia marca como arroz colombiano. En este caso, son los mismos arroceros los que importan de cualquier parte del mundo, a través del molino, ampliando así su negocio.

4. Las tendencias de la integración agricultura-industria

El panorama anterior es una muestra significativa de los procesos de reestructuración de negocios, lo cual afecta el desarrollo de la agricultura y las posibilidades de integración y contratación entre agricultores e industriales.

En Colombia la integración vertical entre agricultura e industria solo es visible en unos pocos sectores: sector azucarero, aceites y grasas a través de la inversión de los aceiteros en cultivos de palma africana; en la industria avícola en el caso de las empresas más grandes, que de paso han ido acabando con las medianas y pequeñas. Otro caso parcial es el de los algodonereros que montaron planta de textiles en el Cesar. En general la línea dominante en Colombia ha sido la desarticulación y la falta de integración entre los dos sectores, quizás explicado por los patrones de concentración de la propiedad en ambos sectores que crea un desarrollo bipolar en la industria y en la agricultura, dificultando su encuentro en términos de negocios. La integración horizontal ha sido tradicionalmente pobre.

Durante el período proteccionista, ambos sectores mantuvieron conflictos permanentes entre sí y con los gobiernos, por las políticas de precios, las importaciones y las protecciones diferenciadas. Antes del cambio de modelo, las integraciones en los subsectores se clasificaban así³:

a). Subsectores integrados verticalmente en más del 50% del valor de la producción: pesca, aceites y grasas, azúcar,

³ Absalón Machado, op. cit, capítulo 1.

pulpa, papel y cartón. Estos subsectores representan el 25% del subsector agroindustrial en 1988.

b). Subsectores con precaria integración vertical, donde ésta no llegaba al 20% del valor de la producción: carnes, molinería (trilla de café, molinería de arroz), conservas vegetales, vinos, tabaco, textiles y aserraderos. Representan cerca del 10% del sector agroindustrial.

c). Sectores con integraciones horizontales débiles: conservas de frutas y hortalizas, lácteos, carnes. No representan más del 3% de la agroindustria.

Lo anterior indica que la producción con algún grado de integración con la agricultura no representaba más del 38%, y que aproximadamente un 62% de la industria procesadora se relaciona con la agricultura a través del mercado, presentando un grado alto de desarticulación.

Las tendencias señaladas indican que la desarticulación está aumentando y no existe interés de la gran industria en invertir en la agricultura, articulándose más con el exterior a través de importaciones de materias primas y bienes finales.

Lo anterior se refuerza con el hecho de que las experiencias más prometedoras de contratación con agricultores han fracasado recientemente, por una equivocación en el manejo del sistema, o por intervenciones del Estado. ejemplo de ello:

1. El sector de lácteos no ha logrado unas relaciones favorables con los productores de leche por la existencia de una camisa de fuerza gubernamental que los obliga a que del precio final de la leche al consumidor el 70% sea para el productor, lo cual, según la industria, no da un margen aceptable para pasteurizar o para elaborar leche en polvo. Los productores de leche buscan crear sus propias empresas industrializadoras (centros de acopio, pasteurizadoras y procesadora) ante las conflictivas relaciones con la industria.

2. En la industria de frutas, los contratos con agricultores se han ido acabando, y las empresas están prefiriendo comprar la materia prima a empresas semiprocesadoras especializadas, o las están creando (Alpina, Levapan, Yoplait), empresas que a su vez prefieren comprar la fruta en el mercado, o hacer convenios de compra a precios de mercado con agricultores seleccionados, pero sin la existencia de contratos que obliquen.

3. La empresa Pasicol se montó sobre la base de contratos con agricultores y asistencia técnica, garantizando un precio fijo, quebró y fue comprada por una empresa del sector de lácteos, dado que el precio internacional del jugo concentrado se bajó frente a una inflexibilidad en el precio interno de la materia prima. La

empresa creció demasiado rápido en un comienzo y empezó a estimular siembras con contratos y precios remunerativos, que luego se convirtieron en un serio problema. Otras dos empresas hicieron lo mismo frente a un tamaño de mercado más o menos fijo. La empresa además organizó a los productores en una asociación que después se le convirtió en una especie de sindicato no dispuesto a bajar el precio de garantía a sabiendas que el precio externo se deprimió. Los contratos se hicieron además por la vida del cultivo (1.5 a 2 años), lo cual le creaba más inflexibilidades a la empresa. La lección de este caso es que no se pueden hacer contratos con agricultores con precios de garantía fijos frente a un mercado inestable.

4. Las nuevas empresas procesadoras de frutas están comprando sin contratos, tanto a pequeños como a medianos agricultores, fijando los precios de mercado que existan en el momento. Lo único que hacen es dar asistencia técnica a los productores con compromisos de compra verbales.

5. Los exportadores de frutas tienen relaciones precarias con los productores, no garantizan los pagos a los agricultores porque los importadores en el exterior tampoco garantizan los pagos, dada la precariedad de la organización de las firmas exportadoras. En este caso se limitan a dar asistencia técnica a los productores.

6. La mayoría de las empresas que han sido exitosas, o que por lo menos se mantienen en el mercado, en el caso de pequeñas y medianas procesadoras o comercializadoras, mantienen con los agricultores relaciones de compra o compromisos no escritos que operan con los precios del mercado existentes al momento de las cosechas (granadilla, yuca seca, frijol, ñame). Se ha avanzado en la organización de cooperativas que garantizan las compras a precios de mercado y tienen mejor información sobre las tendencias para dar un buen servicios a sus socios. La integración se está dando de las comercializadora hacia las distribuidoras urbanas con contratos de venta a precios definidos por el mercado.

5. Conclusiones

1. Existen factores estructurales, de tipo institucional y extra-económico que dificultan los procesos de integración y contratación entre agricultores e industriales. No hay a mediano plazo decisión política de modificar la estructura de la propiedad rural ni de afectar las tierras compradas por capitales ilegales, como tampoco poner freno al proceso de concentración en los grupos económicos más grandes. La nueva ley de reforma agraria establece una línea de crédito subsidiada para compra de tierras de pequeños productores o campesinos sin tierra, lo cual no modificará la estructura agraria.

2. La apertura económica y la crisis de rentabilidad en la agricultura, aunada con la revaluación, está conduciendo, hasta

ahora, a una mayor integración de la agroindustria con el exterior, a través de la compra de materias primas y bienes finales. Mientras la agricultura no se vuelva rentable y competitiva y se estabilicen los precios, esa integración será difícil.

3. Los grandes grupos agroindustriales que podrían dinamizar la producción agrícola son los que se están integrando con el exterior. Ello indicaría que las posibilidades de integración se presenten en las pequeñas y medianas empresas que trabajen para el mercado interno, en productos donde no les compitan las importaciones realizadas por las grandes agroindustrias. En ese sentido, los efectos sobre la agricultura serán relativamente restringidos.

4. La incertidumbre que ha producido la apertura para los negocios agrícolas, no permite prever todavía una confianza hacia las políticas gubernamentales, en el sentido de aumentar la inversión privada en el campo.

5. La contratación en la agricultura funciona si los precios y los mercados son estables. La posibilidad de crear fondos de estabilización por productos, al estilo del Fondo Nacional del Café, es limitada, pues su establecimiento requeriría apoyos importantes del Estado, o productos donde los precios en el mercado estén aumentando. No tiene éxito la contratación en mercados inestables y con precios fijos para los agricultores en mercados abiertos.

6. El problema de la contratación está en la posibilidad de compartir riesgos entre agricultores e industriales o comercializadores⁴. En Colombia no existe esta cultura y las grandes empresas no están dispuestas a crearla mientras sea mejor negocio importar que producir. Se requiere un ambiente macroeconómico e institucional adecuado y apoyos del Estado, además de una estructura de propiedad menos inequitativa para fomentar dicha cultura.

7. El mercado de futuros es una posibilidad para algunos productos, como sistema de reemplazo de los contratos, si la agricultura es competitiva y rentable.

8. La contratación con agricultores es más viable en empresas (agrícolas o comercializadoras) que se articulen a cadenas

⁴ Los riesgos que tiene la agricultura de contrato para agricultores e industriales ha sido anotado por Alejandro Schejtman en su ponencia "Agroindustria y transformación productiva de la pequeña agricultura", Seminario internacional sobre Desarrollo Rural hacia el siglo XXI, Bogotá, junio 7 y 8 de 1994.

agroindustriales que a su vez manejen una cadena completa de procesos o se integren con cadenas mayores.

9. Lo que en Colombia se prevé como más dinámico y viable en las actuales circunstancias, es la articulación de la industria con los agricultores mediante la asistencia técnica, el suministro de insumos especializados y la inducción del progreso técnico. Esta actividades se complementa con la capacitación, la promoción de la organización de los productores y de empresas mixtas, sean comercializadoras o semiprocesadoras, donde el Estado aporte capital de riesgo, que apoyen a los pequeños y medianos productores en regiones y productos definidos, en especial en percederos.

Santafé de Bogotá, julio 31 de 1994.



