



Diferenciación de Trigo por Calidad en Argentina para su comercialización durante los últimos 10 años (2002-2012)

Tesis de grado presentada para optar al título de Ingeniero Agrónomo.

Carrera de Agronomía. Plan 1999

Pablo Hernan Gonzalez

Pablo Lavarello

Evelin Goldstein

Facultad de Agronomía
Universidad de Buenos Aires

Fecha de entrega: (28/03/2016)

Diferenciación de Trigo por Calidad en Argentina para su comercialización durante los últimos 10 años (2004-2014)

RESUMEN:

La Argentina se especializa a nivel internacional como país agroexportador de materias primas y de productos elaborados. A su vez, dentro de este sector, el complejo granario ocupa un lugar de privilegio por su tradición y por el aporte económico y social que representa en el contexto general.

Al respecto, durante los últimos 10 años (2004-2014) se evidenció que las exportaciones del complejo granario representaron el 31 % del total exportado, destacándose la exportación del complejo oleaginoso por sobre el complejo cerealero (INDEC, Exportación por complejos exportadores.).

Algunos países exportadores de trigo, excepto la Argentina, segregan su producción por clases, conformadas por conjuntos de cultivares que presentan calidad industrial específica, es decir características funcionales conocidas y estables. Pese a encontrarse entre los principales exportadores mundiales de trigo, nuestro país se inserta internacionalmente como proveedor de trigo de bajo precio. A fines de los años 90, la entrada en el mercado de exportadores de la ex Unión Soviética y la amenaza de importaciones de trigo canadiense de alta calidad en Brasil se tradujo en iniciativas puntuales de diferenciación de trigo según calidad. Frente a la amenaza de perder estos mercados, se han llevado a cabo intervenciones desde organismos del sector público para establecer estándares de trigo de calidades diferenciadas. Sin embargo, los esfuerzos por instrumentar un sistema de calidad y segregación del grano no han llegado a generalizarse. En consecuencia prevalece un estándar

único de trigo que no atiende a los diferentes requisitos de calidad (Lavarello y Goldstein, 2010).

La dificultad de institucionalizar a nivel nacional un sistema de calidad de trigo que asegure no solo el establecimiento de calidades diferenciadas sino también el cumplimiento (*enforcement*) de dichos estándares, implica importantes pérdidas en términos de precios y de mercados, impidiendo al país avanzar en una apropiación de rentas de diferenciación. Esta mejora en el perfil de inserción de la cadena requiere establecer un sistema más riguroso de trazabilidad y estandarización de los distintos niveles de calidad. Existen en el país algunas experiencias incipientes y localizadas desde ciertos productores-acopiadores que deben ser analizadas.

El objetivo del siguiente trabajo es determinar los factores que limitan y aquéllos que posibilitan el establecimiento de un sistema de diferenciación de Trigo por Calidad a partir del estudio de un subconjunto de productores.

En función del objetivo de este trabajo se recopilará y analizará tanto información primaria (realización de encuestas a los distintos integrantes de la cadena) como información secundaria (datos aportados por organismos públicos provinciales, municipales y nacionales).

CAPITULO 1: INTRODUCCION

1.1 Objeto de Análisis:

La demanda internacional de trigo ha cambiado a lo largo de los años, actualmente en el mercado internacional coexisten diferentes variedades y calidades como consecuencia de la mayor exigencia por parte de los importadores quienes demandan diferentes tipos de granos en función de los procesos industriales altamente automatizados y específicos (Celentano y Montero, 2004). Asistimos a un proceso de “descommoditización” del trigo que se encuentra asociado a dos factores: por un lado, a las estrategias de diferenciación a lo largo de la cadena y por el otro, a los cambios tecnológicos en la molienda (Fundación INAI- 2010). Con el objetivo de ofrecer una mayor variedad de productos y de mejorar la calidad de los mismos, las industrias farináceas incrementan sus exigencias respecto de las harinas utilizadas, que implican requerimientos hacia los productores (Fundación INAI-2010). Las exigencias de calidad de las industrias de segunda transformación recaen sobre los molinos harineros, quienes a su vez demandan trigos segregados a los productores para obtener harinas para usos industriales diferentes. Por su parte, la incorporación de procesos con mayor grado de automatización en las industrias de molienda requiere una mayor consistencia, esto es, trigo de características y tamaños estables durante el ciclo productivo, constituyendo un factor adicional que demanda la clasificación según distintos tipos de calidad y con partidas homogéneas.

Sin embargo ante este panorama internacional, en el mercado nacional, la industria molinera no ha desarrollado la diferenciación según calidad por problemas de coordinación en

la cadena, esto impide obtener calidades diferenciadas y hasta el momento dichos problemas no han podido ser resueltos por el sector privado espontáneamente.

En otros países la coordinación de toda la cadena productiva se llevó a cabo con la intervención de organismos públicos, esto dio como resultado un sistema de clasificación de trigo por calidad.

1.2 Problema de Investigación:

En la actualidad los principales competidores diferencian y aseguran los distintos tipos de trigo a lo largo de toda la cadena de comercialización, con intervención del Estado como ente regulador y fiscalizador del sistema. También se ven casos mixtos de regulación pública-privada pero siempre el Estado tiene un rol central porque es quien fija las pautas de comercialización del sistema establecido. Entonces, antes estos distintos escenarios la pregunta que uno debería hacerse es por qué si el precio de mercado está dado en función de la calidad del grano, Argentina como país exportador se está quedando fuera de esta prima?

Si tenemos en cuenta que, en cuanto a calidad se refiere, nuestro país tiene trigos muy competitivos, esto a simple vista sería un no aprovechamiento de las oportunidades existentes. Nuestros trigos no estarían realmente siendo explotados dado que, al mezclarlos y ofrecerlos al mercado internacional como commodity, estaríamos relegando una excelente oportunidad de hacer negocios. Si bien ha habido distintos intentos de implementar un sistema de calidad a lo largo de la cadena por parte de intereses privados, los mismos han fracasado debido a la escasa intervención por parte del Estado con el fin de establecer pautas claras con respecto a la comercialización. Por otra parte, la política de intervención del Estado no fue a largo plazo,

y varió desde la intervención del Estado a través de la creación de la Junta Nacional de Granos hasta la desregulación de la economía agrícola y la eliminación de impuestos a la exportación (década del 90) para luego volver a implementarlos.

Las experiencias internacionales nos revelan que descomoditizar este tipo de producto es complicado pero no imposible, tal como lo demuestran los logros de productores Canadienses (Oleson, 2004) mediante las C.G.C (Comisión de granos canadienses) y CWB (Junta de Trigo Canadiense).

Según se observa en otras experiencias mundiales, en especial en Canadá pero también en Estados Unidos de Norteamérica (Wilson 2003) y Australia (O Driscoll 2004) es posible capturar mayores precios por trigos de calidad diferenciada. Esto solo es posible a partir de la segregación de estos trigos de mejor calidad, y siguiendo pautas de comercialización muy estrictas que estos países han logrado desarrollar. No es suficiente producir granos de trigo de calidad diferenciada, sino que hay que garantizar que las entregas sean del material comprometido.

1.3 Interrogantes e Hipótesis:

Se deberá coordinar a la cadena agroalimentaria en su conjunto, y orientar sobre la tecnología a emplear para la obtención de un producto de calidad y como mantenerlo segregado desde la producción (campos de origen) hasta el destino (mercado consumidor), para de esta manera lograr apropiarnos de la renta diferencial generada a partir de un sistema de clasificación de trigo por calidad.

El propósito general de esta tesis es estudiar los factores que limitan y aquéllos que posibilitan el establecimiento de un sistema de diferenciación de Trigo por Calidad para un subconjunto de productores en la zona triguera de Necochea-Quequén.

En los casos en que se pudo avanzar en una diferenciación de trigo en Argentina esto fue posible porque se logro identificar los factores que posibilitaban establecer un sistema de diferenciación de trigo por calidad, lo cual permitió una mejora en la coordinación de toda la cadena, y una inserción en el mercado internacional permitiendo de esta manera obtener una renta diferencial para las empresas de la zona.

1.4 Metodología:

En función del objetivo de este trabajo se recopilará y analizará tanto información primaria (realización de encuestas a los distintos integrantes de la cadena) como información secundaria (datos aportados por organismos públicos provinciales, municipales y nacionales).

CAPITULO 2: MARCO TEORICO CONCEPTUAL

En este capitulo expondremos el marco teórico-conceptual que utilizaremos como referencia para describir las diferentes articulaciones agroindustriales de la cadena de trigo en la Argentina.

El marco teórico-conceptual que propondremos utiliza distintas teorías en el ámbito de las transacciones y vinculaciones entre agentes de una cadena. La idea principal es poder integrar distintos elementos que nos permitan comprender la naturaleza de las articulaciones existentes entre los productores de Trigo y la industria. Dicha articulación agroindustrial tiene varios componentes, por lo cual no solo se limita a una compra de granos por parte de la industria en un momento determinado del año y a un vendedor circunstancial. La relación actual entre los agentes (campo e industria) es mas compleja, en función de ella se determina que, cuanto, como, donde y cuando se va a comprar la mercadería; aunque en los últimos años la intervención del gobierno ha modificado dicha relación en función de distintos intereses. Esta interacción entre los diferentes agentes genera procesos de transferencia de tecnologías, innovaciones y aprendizajes conjuntos que hacen que, tanto la agroindustria como el sector primario, evolucionen en un contexto de mercados cada vez más exigentes.

En la literatura, la idea de cadenas es entendida con la desintegración de la producción dentro de las firmas y las industrias. Arndt y Kierzkowsaky (2001) utilizan el termino “fragmentación” para describir la separación física de las diferentes partes del proceso de producción. Por su parte Handfield y Nichold (1999) define a la cadena como un conjunto de operaciones y transacciones asociadas con el flujo de bienes y de informaciones desde las

materias primas hasta el consumidor final. Asimismo, Kought (1985) define a la cadena de valor agregado como el proceso por el cual la tecnología es combinada con insumos y trabajo, para la elaboración de productos que luego serán comercializados y distribuidos.

En este trabajo, entre otras cuestiones, se intentara comprender las relaciones técnicas, de intercambio y de gobernanza que se estructura a lo largo de relaciones input/output dentro del sector triguero. La misma cuenta con un sector primario atomizado y de baja coordinación horizontal y un sector secundario con fuerte integración vertical entre las etapas de industrialización y distribución. Además las principales firmas trigueras controlan las actividades complementarias tales como: investigación, servicios financieros, asistencia técnica, etcétera. Por esta razón creemos que un enfoque de cadena facilita el análisis en una primera etapa de estudio, no obstante, en esta tesis utilizaremos conceptos extraídos de distintas teorías con el fin de arribar a una respuesta mas acabada. También es importante aclarar que se tomara bajo consideración los aportes realizados por instituciones que se encuentran fuera de la cadena tales como organismos públicos de investigación y universidades.

2.1 Teoría Costo de Transacción:

Con el fin de comprender porque una cadena productiva se estructura de una forma u otra o cuales son las razones de determinados acuerdos comerciales realizaremos un pequeño repaso de las principales teorías con respecto al tema. Williamson (1986) profundiza los

estudios de Coase y descubre aspectos importantes acerca de como los agentes económicos estructuran sus transacciones.

Según este enfoque toda relación económica puede reducirse a una transacción. Con base sobre un conjunto de hipótesis de conducta (racionalidad limitada y oportunismo), se argumenta que existen razones económicas racionales para que algunas transacciones se organicen o estructuren de maneras distintas. Esta estructuración de las transacciones se define como forma de gobernancia. Lo importante es que se va buscar aquella forma que minimice los costos de transacción (esto se define como todos los costos en los que directa o indirectamente se incurren cuando se realiza una operación, desde su concepción hasta su fin). Para explicar la elección de una u otra estructura de gobernancia el autor resalta las siguientes variables: La especificidad de activos, la incertidumbre y la frecuencia. La primera es la de mayor peso a la hora de elegir.

La teoría determina tres formas distintas de gobernancia sobre las que se estructuran las transacciones. Las mismas son: Mercado, Contratos (incluye contratación bilateral y trilateral) e Integración Vertical. Estas diferentes estructuras tienen como finalidad atenuar el oportunismo e infundir confianza.

Para elaborar el siguiente esquema se consideran tres niveles de especificidad de los activos: Bajo, medio y alto. También se consideran dos clases de frecuencia en las transacciones: Ocasionales y Recurrentes.

		Especificidad de los Activos		
		BAJA	MEDIA	ALTA
OCASIONAL	MERCADO	CONTRATACION TRILATERAL		
RECURRENTE		CONTRATACION BILATERAL	INTEGRACION VERTICAL	

- **Mercado:** Principal estructura de gobernanza para las transacciones de productos indiferenciados los cuales se encuentran fácilmente descriptos en base a sistemas de estándares y clasificaciones. Dichas transacciones pueden ser ocasionales o recurrentes. Al ser la especificidad baja, los compradores tienen mas oferta, además tienen experiencia en la compra acumulada y parcialmente codificada en el sistema de estándares y clasificaciones. Los problemas de coordinación se reducen no solo por la facilidad de descripción sino también porque los productos estandarizados pueden ser producidos para ser “stockeados” y proveídos cuando se requieran. Al ser estos productos manufacturados por una variedad de proveedores y comprados por una variedad de clientes, la decisión de continuar con una relación o irse hacia otra parte se puede tomar a un costo muy bajo de transición. Si las compras son ocasionales el comprador tendrá menos experiencia pero en estos casos puede recurrir a experiencias ajenas por lo que no es necesario formar estructuras de intercambios

más complejas. Aquí el riesgo de oportunismo es bajo y la identidad de las partes tiene poca importancia.

- **Contratación Trilateral:** La gobernanza trilateral se requiere para transacciones ocasionales y especificidad de activos medios y altos. Cuando en este tipo de estructura se celebran contratos existen incentivos para que el mismo se cumpla hasta el final. Es así como se establecen distintos mecanismos de vigilancia. Las inversiones que se han realizado son altas y el cambio de proveedor generaría problemas de valuación de activos. Existe interés de ambas partes en mantener la relación a lo largo del tiempo. El término trilateral obedece a la existencia de un tercero que tendrá la función de asistir a las partes en caso de disputas o conflictos. Dentro del derecho contractual neoclásico esta figura de árbitro tiene como finalidad evitar el litigio judicial, que en caso de existir detonaría las relaciones entre proveedores y compradores.
- **Contratación Bilateral:** Se trata de una estructura de gobernanza especializada, utilizada cuando la especificidad de los activos es media y la frecuencia de las transacciones es elevada. En este caso se mantiene la autonomía de las partes, pero existe una fuerte coordinación vertical. Al tratarse de activos de especificidad media el comprador puede favorecerse de las economías de escala que logre su proveedor, es decir que le resulta mas económico que ponerse a producir el mismo. Con respecto a la Integración Vertical tiene ciertas ventajas como pueden ser la inexistencia de limitaciones burocráticas, pero por otro lado se hace más difícil superar ciertos inconvenientes de adaptabilidad que puedan generarse dentro del ciclo productivo. Esta es la razón por la que los contratos suelen ser complejos y en muchas ocasiones los mismos compradores proveen de insumos a la contraparte. Se realizan

ajustes a medida que se desarrolla la transacción por lo que el factor relacional tiene mucha importancia para la durabilidad de las relaciones. La flexibilidad para adaptarse a los cambios es parcial, ya que no puede esperarse que se acepte con facilidad una propuesta de adaptación. A diferencia de los contratos trilaterales existe un mayor control por parte del comprador sobre el producto que esta adquiriendo.

- **Integración Vertical:** Esta es una de las más especializadas de todas las estructuras de gobernanza. Se utiliza cuando la especificidad de activos y la frecuencia es alta. En las estructuras unificadas la transacción se saca del mercado y se organiza dentro de la empresa. A medida que las transacciones se vuelven mas idiosincrásicas existen menos incentivos para realizar intercambios, los activos sean físicos o humanos se vuelven cada vez mas especializados para un uso particular, y por lo tanto se pueden transferir menos. Los proveedores y los compradores tienen las mismas posibilidades de lograr economías de escala. Sumado a lo anterior, los costos de coordinación son mayores a medida que la información acerca del diseño de los productos es más compleja. Finalmente los costos de coordinación aumentan cuando la provisión de productos a lo largo de la cadena es sensible al tiempo. Esto esta claramente ejemplificado en los casos de producciones *just in time* y productos alimenticios consumidos en fresco, los cuales deben pasar rápidamente por los distintos eslabones de la cadena. Sin embargo, una de las principales ventajas que existen para integrar actividades dentro de una misma unidad es que se pueden realizar ajustes y adaptaciones sin tener que negociar con la contraparte.

En resumen podríamos decir que la teoría de costos de transacción nos puede permitir predecir cuando una firma internalizara una función particular y cuando no, confiando en

proveedores externos para algún insumo específico. Cuando los intercambios se vuelven complejos y especializados y particularmente cuando los contratos tienen consecuencias más allá de un horizonte de tiempo predecible, los costos se incrementan. Los costos de transacción si bien son útiles para el entendimiento de la gobernanza solo explican una parte del fenómeno. El abordaje conceptual que realiza es estático por lo cual el análisis se valida para un periodo de tiempo puntual y desvinculado de la historia. Las limitaciones que presenta se refieren a que no se tiene en cuenta el aprendizaje y las innovaciones que se van desarrollando en el ámbito empresarial.

2.2 Teoría

La gobernanza de las cadenas de valor no solo hace referencia a las relaciones mercantiles entre comprador y vendedor, sino también a los mecanismos institucionales a través de los cuales se logra la coordinación no comercial de las actividades de la cadena.

Granovetter (1985) hace una crítica a Williamson argumentando que la vida económica es un proceso social, y la fábrica social que une distintos grupos de personas en la vida diaria puede crear un sistema de metas y expectativas compartidas codificados en las instituciones. Estas últimas limitan el comportamiento económico y desarrollan normas generalmente aceptadas que reducen el oportunismo y limitan los grados de libertad en la búsqueda del interés propio por parte de los individuos y de las firmas.

El aprendizaje que adquieren ciertos proveedores en la producción de insumos puede ser muy útil y valorado por el comprador, por lo que este intentara estimularlo de alguna

manera. El intercambio de conocimientos, ideas, valores y recursos tiene como fin generar una mayor sinergia en los agentes involucrados para el logro de un producto mejorado. Esto se traduce no solo en aprendizajes tecnológicos y organizacionales sino también en aprendizajes institucionales (Lundvall, 1992).

Profundizando en esta cuestión los sistemas de estándares y calificaciones ayudan a establecer el marco institucional en lo que se refiere a la calidad de los productos a través de la implementación de “reglas de juego”. La formación y utilización de dichos estándares esta generando un cambio en los mercados, dinamizando los mismos y convirtiéndose en una herramienta clave para la diferenciación de productos. Por lo tanto, los estándares y calificaciones no solo reducen los costos de transacción, también son útiles para penetrar en nuevos mercados, crear sistemas de coordinación y por supuesto asegurar calidad y seguridad (Giovanucci D., Reardon T., 2000).

En primer lugar hay que entender que los estándares y calificaciones pueden referirse tanto a procesos como a productos, las normas ISO o certificaciones HACCP son ejemplos de estándares de calidad referidos a procesos. En segundo lugar estos estándares pueden apuntar a distintas características del producto: calidad (ej. Apariencia, limpieza, etc), seguridad (ej. Residuos de pesticidas u hormonas artificiales, presencia de microbios, etc.) y autenticidad (ej. Origen geográfico, garantía de elaboración artesanal, etc.) La relevancia que presenta un sistema de estándares y calificaciones en el mercado internacional es tal que un agente comercial puede quedar fuera de un mercado si no se adapta al nuevo sistema. Pero su importancia es también visible en los mercados domésticos ya que ayudan a desarrollar o mejorar la calidad de las producciones. Se trata de parámetros definidos que segregan

productos dentro de categorías describiéndolos con una terminología consistente que puede ser entendida por los distintos participantes de una cadena

A diferencia de productos industriales, los cuales son producidos bajo ciertas especificaciones y son relativamente homogéneos, los productos agrícolas son por su naturaleza biológica mucho más variados. Las características de peso, tamaño, forma, densidad, firmeza, tolerancia a daños por insectos, limpieza, color, sabor, humedad, madurez, etc son variables. Es por esta razón que un sistema que clarifique las transacciones entre compradores y vendedores resulta vital. La mayor información acerca de los productos permite establecer precios y definir contratos de entrega. Un sistema de este tipo mejora la eficiencia en los mercados y ayuda a que estos se vuelvan más transparentes. No obstante, la implementación de un sistema de estándares y calificaciones exige un importante aprendizaje institucional antes de ser implementada. Los impactos repercutirán fuertemente en aquellos productores que no pueden incorporar la tecnología necesaria para este tipo de producciones, lo que podría conllevar problemas no solo económicos, sino también sociales y políticos (Giovanucci D., Reardon T., 2000). Por su parte, los actores líderes en la cadena de comercialización pueden llegar a presentar intereses contrarios al establecimiento de estándares y clasificaciones que aumente la posición de negociación relativa del productor (Lavarello y Goldstein, 2010)

En aquel caso de que el comprador de una cadena que conduce las relaciones tenga el interés de diferenciar por calidades y clasificaciones, este se encargara de especificar las normativas a las que deben ajustarse los proveedores pero también los ayudara a introducir procesos particulares de producción, monitoreo, etc. Puede suceder, asimismo, que los

parámetros sean establecidos por agentes externos a la cadena como, por ejemplo las normas de seguridad de alimentos establecidos por el gobierno. La razón principal para la especificación de parámetros de proceso a lo largo de la cadena es el riesgo de falla del abastecedor, es decir, las potencialidades perdidas por no cumplir con los compromisos y que no este garantizado el cumplimiento de las normas por parte del producto. Estos riesgos están relacionados con la seguridad, calidad, confiabilidad en la entrega y tiempo de respuesta, lo cual evidencia una fuerte competencia en factores diferentes al precio ya que existe un riesgo de perdida de reputación entre quienes compran y venden. Los compradores, si además buscan aumentar la calidad de los intercambios, necesitan invertir en los abastecedores para ayudarles a mejorar sus capacidades. De esta manera las oportunidades de mejora varían según como son coordinadas las cadenas de valor.

2.3 Teoría de Recursos y Capacidades:

La Teoría de los Recursos y Capacidades (Wernefelt, 1984) ha contribuido en forma considerable a nuestra comprensión de la conexión entre la dotación de recursos y la consecución y sostenimiento de una ventaja competitiva.

Un recurso es en general cualquier activo, ya sea tangible o intangible, necesario para llevar a cabo las actividades dentro de una empresa. En tanto una capacidad es la aptitud o habilidad de un conjunto de recursos para desplegarse, combinarse o interactuar de una forma dinámica para acometer una tarea o actividad.

Un elemento clave en la Teoría de los Recursos y Capacidades lo constituyen las condiciones requeridas para que estos se consideren estratégicos, es decir, para que permitan obtener y sostener la ventaja competitiva. Las condiciones para la obtención de dicha ventaja son las siguientes: Heterogeneidad en los activos, Relevancia y Escasez. En tanto, las condiciones que deben tener los recursos y capacidades para sostener una ventaja competitiva son: Movilidad Imperfecta, Durabilidad, Imperfecta Replicabilidad o Imitabilidad y Sustituibilidad.

La Teoría de los Recursos y Capacidades fue, y en cierta medida sigue siendo, muy útil para la elaboración de las estrategias de las empresas. Sin embargo presenta ciertas limitaciones que necesitan ser superadas. Una de las principales objeciones que se le puede hacer es que no tiene en cuenta la existencia de recursos fuera de la empresa individual (recursos externos). Por lo tanto la teoría olvida que el tipo de relaciones que una empresa sea capaz de establecer con el exterior permite también la obtención de ventajas competitivas. De acuerdo a algunos estudios (Amit y Schoemaker, 1993) la teoría de los Recursos debería contemplar el análisis del entorno poniendo de manifiesto la existencia de recursos estratégicos en el nivel agregado. Estos recursos y capacidades suelen ser intangibles como la información, el conocimiento, la reputación, la experiencia, etc.

Los recursos externos se pueden explorar bajo algún tipo de estructura específica en las cuales se pueden encontrar: alianzas estratégicas, contratos de larga duración o convenios específicos, formales e informales. Dichas estructuras también se pueden definir como estructuras relacionales y las mismas intentan sacar provecho de las interacciones y sinergias que se pueden dar dentro de una cadena de valor.

Resumiendo, las ventajas competitivas también se pueden obtener de las relaciones de cooperación. Las partes deben tomar conciencia que las actividades coordinadas tienen un valor estratégico importante para el logro de los resultados destacados. El objetivo es disfrutar de una ventaja asociativa y desarrollar un enfoque relacional que permita el logro de economías de alcance. La coordinación entre dos eslabones de una cadena puede definirse como un acuerdo entre dos o más empresas independientes que uniendo o compartiendo parte de sus recursos y/o capacidades, sin llegar a fusionarse, instauran un cierto grado de interacción para realizar una o varias actividades que contribuyen a incrementar sus ventajas competitivas.

Una vez integrada la teoría de los Recursos y la Perspectiva Relacional hay que acoplar algunos otros conceptos sobre las cadenas de producción.

Las cadenas y en el caso particular de las cadenas agroalimentarias, hoy empiezan a ser vistas como una forma organizativa que puede ser usada por las empresas para posicionarse en un nivel competitivo superior. Se constituyen acuerdos a mediano o largo plazo entre agentes distintos pero relacionados, que les permiten obtener y sostener una ventaja competitiva. Las transacciones entre los participantes no suelen ser jerárquicas (integración vertical) y en muchos casos tampoco se realizan mediante operaciones de mercado abierto. Se generan vínculos intermedios que reducen los costos generados por fallas de información y oportunismo. Los nuevos enfoques buscan que se vea a la cadena agroalimentaria como una forma organizativa propia y diferenciada.

El termino rentas relacionales (Dyer y Singh, 1998) hace referencia a aquellas rentas que se generan dentro de una red o cadena de producción donde existe interacción entre las partes. De acuerdo con estos autores, *las rentas relacionales son beneficios extraordinarios generados por las relaciones de intercambio, que no pueden ser generadas por la empresa aisladamente y solo son creadas por la unión de contribuciones idiosincráticas de acuerdos específicos entre las partes.*

Aquellas cadenas que se encuentran mejor articuladas presentan mejores sistemas de innovación. Al trabajar conjuntamente todos los agentes relacionados con las actividades de la cadena de valor, se genera una maza critica capaz de atraer los inputs que requieren los proyectos de I+D+I. Por otra parte se facilita el desarrollo de innovaciones menores, estas son el resultado de un proceso de adquisición de experiencias específicas vía la realización de actividades clave de manejo de tecnología. A ese y a otros procesos de innovación se los puede relacionar con lo que se conoce como aprendizaje tecnológico. Este nivel de aprendizaje difiere con la complejidad y grado de desarrollo de la estructura organizativa que puedan existir en la cadenas productivas, y en particular con los mecanismos que pueden hacer perdurar de manera sistémica ese aprendizaje e incorporarlo como parte integral y permanente de su funcionamiento. Dentro de los mecanismos a los que hacíamos referencia podemos encontrar desde simple vinculaciones tecnológicas hasta la conformación de alianzas estratégicas. En este sentido se pueden observar acuerdos horizontales, acuerdos verticales hacia atrás (universidades, institutos o centros de investigación) y acuerdos verticales hacia adelante (grandes empresas, compañías diversificadas que son usuarias finales).

En relación a esto podemos afirmar que el éxito de la transferencia de tecnología, que se realiza entre distintos sectores de la cadena, se podrá alcanzar si se produce un correcto proceso de aprendizaje. Las condiciones en la que la nueva tecnología se articula con la tecnología previamente existente constituyen los aspectos claves para el éxito de la transferencia. Como argumenta Huchet (1993), la transferencia tecnológica no se realiza en un vacío simbólico ya que la empresa receptora tiene construido un universo de referencia al cual la tecnología importada debe articularse.

Algunos autores han trabajado la idea de que en la tecnología confluyen tanto elementos materiales (y visibles) como elementos inmateriales (difíciles de percibir) por lo que es un error considerar únicamente la dimensión contractual, ahí que se deja de lado el análisis de los aspectos no codificables de la tecnología (Ruffier, 1991)

Perrin (1983) por ejemplo, sostiene que buena parte de la tecnología esta constituida por “información” por lo que es necesario tomar en cuenta los mecanismos y canales por los cuales fluye dicha información. Esta idea es complementada por otros autores quienes señalan que además de la información la tecnología contiene habilidades, experiencias, saberes y conocimientos que solo detentan los actores implicados en la concepción de los “objetos” tecnológicos (Callon, 1989). De las ideas anteriores se desprende que la tecnología es mas que lo objetos y las técnicas, es simultáneamente información y conocimientos codificables acumulados en los procesos de desarrollo de la ciencia y la técnica, así como información y conocimientos no codificables acumulados en experiencias de aprendizaje individuales y colectivas.

La sola transferencia no garantiza por si misma el éxito tecnológico. Se necesita impulsar un proceso de aprendizaje por parte de los actores de la empresa adquiriente, un aprendizaje colectivo (Villavicencio, 1990).

Esta claro que muchos de los conocimientos requeridos para realizar innovaciones no provienen exclusivamente de Universidades y Centros de Investigación e incluso dentro de las industrias tampoco provienen de proyectos de investigación. Las fuentes de conocimientos suelen ser otras tales como: Ingenieros de producción, clientes, marketing, etc. En este sentido se puede afirmar que los mercados domésticos también juegan un rol preponderante como fuentes de información en las innovaciones. En tanto el ambiente institucional pasa a ser sumamente importante. Aquellas instituciones que transmitan confianza son esenciales para el desarrollo de capacidades y para mejorar la transferencia de conocimientos. Por otro lado el éxito en las innovaciones radica en el establecimiento de relaciones a largo plazo y a la cercana interacción que se logre entre agentes externos a las firmas (Lundvall, 2000).

Finalmente, podemos resumir las observaciones realizadas anteriormente: el aprendizaje es un proceso acumulativo con mecanismos de interacción y de regulación tácitos mas frecuentemente que formales donde el conocimiento es ante todo producto de una continua interacción entre actores sociales externos a la empresa.

2.4 Conclusión: Aporte de la Teoría al Tema de Estudio:

El marco teórico presentado responde a la necesidad de identificar y comprender las interacciones entre el sector primario productor de Trigo y al industria nacional y/o

internacional. Dentro de esta particular cadena agroalimentaria buscamos puntualizar estrictamente las relaciones agro-industriales analizando las vinculaciones que obedecen a lo estrictamente comercial, como así también aquellas que no signifiquen directamente el intercambio de productos, como ser el intercambio de conocimientos, información y tecnología.

La teoría de los Costos de Transacción, se basa en supuestos de comportamiento humano muy distintos a los de las teorías presentadas anteriormente, sobre todo lo que tienen que ver con la Perspectiva Relacional. A pesar de esto nosotros creemos que ambas teorías pueden complementarse. Al menos en lo que respecta a los agentes que intervienen en el mercado de Trigo, se encuentra una situación intermedia. Por otra parte creemos que las transacciones entre los agentes de la cadena no revisten gran complejidad al tratarse de un commodity, pero si comenzamos a codificar dichas transacciones mediante un sistema de clasificación que tenga en cuenta la calidad del bien la complejidad de las relaciones entre los agentes de la cadena será mayor como así también la capacidad que deberá tener cada uno de los agentes para adaptarse al nuevo marco institucional. Por lo tanto la complejidad de las transacciones, la codificación y la existencia de capacidades locales se transformaran en supuestos claves dentro de la estructura de gobernanza que articule la cadena de valor del trigo Argentino. Sin embargo es interesante a la luz de los objetivos planteados en este trabajo determinar cual es hoy en día la estructura de gobernanza entre el campo y la industria (Aspectos Estáticos), y como esta permite que ambos sectores se complementen y generen una sinergia capaz de responder a la evolución de los mercados (Aspectos Dinámicos).

CAPITULO 3: CONFIGURACIÓN DEL MERCADO MUNDIAL DE TRIGO

Introducción:

Para comprender la estructura de la cadena triguera argentina primero abordaremos el análisis de la estructura mundial de trigo, esto nos lleva a analizar los principales participantes del escenario de hoy en día. Consideramos que estos son posibles de ser descriptos a partir del estudio de los principales países productores, exportadores, importadores y consumidores del mundo.

3.1 Oferta Mundial de Trigo: Principales Productores y compradores

Un dato importante que se observa al estudiar los principales productores mundiales, es que Europa es el productor numero uno por excelencia (produce el 20% del total mundial), seguido por China (18.4%), quien produce un volumen algo menor al europeo como se observa en el cuadro Nro 1

Cuadro 1: Evolución de la producción mundial de Trigo (en millones de toneladas)									
Posición	Países	2007/ 2008	2008/ 2009	2009/ 2010	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	2013/ 2014	Particip. Relativa (2012/2013)
1	EU-27	120.1	151.1	138.8	135.6	138.1	133.8	143.1	20.4%
2	China	109.3	112.5	115.1	115.2	117.4	121.0	121.0	18.4%
3	India	75.8	78.6	80.7	80.8	86.8	94.8	92.4	14.4%
4	EEUU	55.8	68.0	60.4	60.1	54.4	61.6	57.9	9.4%
5	Rusia	49.4	63.8	61.8	41.5	56.2	37.7	51.5	5.7%
6	Canadá	20.1	28.6	26.8	23.2	25.2	27.2	37.5	4.1%

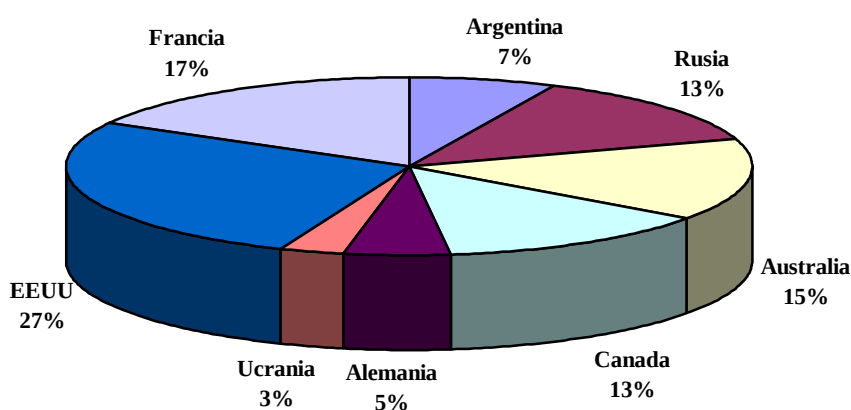
7	Paquistán	23.3	21.0	24.0	23.9	25.0	23.3	24.0	3.6%
8	Australia	13.6	21.4	21.9	26.0	29.9	22.4	26.5	3.4%
9	Ucrania	13.9	25.9	20.9	16.8	22.3	15.7	22.0	2.4%
10	Turquía	15.5	16.8	18.5	17.0	18.8	15.5	18.0	2.4%
11	Irán	15.9	8.0	13.5	15.5	13.5	14.0	14.5	2.1%
12	Kazakstan	16.5	12.5	17.1	9.7	22.7	9.8	15.52	1.5%
13	Egipto	8.3	8.0	8.5	7.2	8.4	8.5	8.8	1.3%
14	Argentina	16.3	8.3	9.0	15.9	14.5	5.2	9.5	1.2%
	Otros Países	58.3	58.3	67.4	59.8	64.0	62.6	69.2	9.5%
	TOTAL MUNDIAL	612.1	682.8	684.4	648.2	697.2	656.1	711.4	100%
Fuente: FAS-USDA y MINAGRI									

De la Tabla 1, podemos también inferir que los cuatro principales productores (Europa, China, EEUU, India) concentran casi el 60% de la producción mundial, quedando Argentina con tan solo el 1.2% del total. Con lo cual podemos inferir que Argentina no es uno de los principales países productores de trigo, ya que solo participa con muy poco volumen de la producción mundial. No obstante, el saldo exportable (2.2 millones para la campaña 2003/2004) que se suele generar anualmente es muy importante en el volumen total de trigo que se exporta en el mundo (alrededor de 95 millones de toneladas), donde la Argentina esta en el 5 lugar como exportador mundial y participa con aproximadamente el 10% de las exportaciones mundiales

Tabla II: Trigo: Comercio Mundial							
	En millones de toneladas						
<i>Países</i>	1999/2000	2000/2001	2001/2002	2002/2003	2003/2004	Var%	Part %
<u>Exportacion</u>						2002-2004	2003/2004
EEUU	29,40	28,03	26,24	23,00	28,50	23,90	29,70
Australia	17,12	16,68	16,49	10,95	15,00	37,00	15,60
Canada	19,37	17,35	16,76	9,39	14,50	54,40	15,10
U.E	17,43	15,23	11,49	15,50	9,00	-41,90	9,40
Argentina	11,08	11,40	11,67	5,80	9,00	55,30	9,40
Rusia	0,52	0,70	4,37	12,62	3,50	-72,30	3,70
Ucrania	1,95	0,08	5,49	6,60	0,10	-98,50	0,10
Otros	15,82	14,18	17,84	22,87	16,26	-28,90	17,00
Total Mundial	122,70	103,63	110,36	106,73	95,86	-10,20	100,00
<u>Importacion</u>							
Egipto	5,87	6,05	6,94	6,30	6,30	0,00	6,60
Japon	5,96	5,89	5,84	5,58	5,80	4,00	6,10
Brasil	7,30	7,45	7,20	6,20	5,60	-9,70	5,80
Europa Oriental	1,62	2,73	1,69	2,02	4,38	116,60	4,60
Indonesia	3,74	4,07	3,68	4,00	4,10	2,50	4,30
U.E.	4,18	3,16	9,82	12,00	4,00	-66,70	4,20
Mexico	2,63	3,07	3,17	3,20	3,40	6,30	3,50
Argelia	4,75	5,60	4,57	5,50	3,30	-40,00	3,40
Corea del Sur	3,81	4,13	3,98	4,05	3,10	-23,50	3,20
Filipinas	2,98	3,05	2,92	3,00	2,80	-6,70	2,90
E.E.U.U	2,51	2,42	2,95	1,96	2,00	2,00	2,10
Irak	2,95	3,30	3,00	1,70	2,00	17,60	2,10
Yemen	2,00	2,12	1,76	1,70	1,80	5,90	1,90
Israel	1,61	1,25	1,55	1,70	1,50	-11,80	1,60
Iran	7,36	6,25	5,59	1,50	1,50	0,00	1,60
Libia	1,58	1,40	1,62	1,40	1,40	0,00	1,50
Bangladesh	1,62	1,29	1,57	1,10	1,30	18,20	1,40
Marruecos	3,09	3,63	3,08	2,70	1,00	-63,00	1,00
Rusia	5,08	1,60	0,63	0,50	1,00	100,00	1,00
Turquia	1,46	0,45	1,09	1,10	0,60	-45,50	0,60
China	1,01	0,20	1,09	0,43	0,50	17,60	0,50
Pakistan	1,77	0,05	0,25	0,25	0,50	100,00	0,50
India	1,31	0,05	0,03	0,03	0,05	100,00	0,10
Otros	36,79	35,45	36,34	38,82	37,93	-2,30	39,60
Total Mundial	112,70	103,63	110,36	106,73	95,86	-10,20	100,00

En cuanto a las exportaciones mundiales, siguiendo las cifras de la Tabla II podemos observar que se encuentran altamente concentradas en 5 países: Estados Unidos, Unión Europea, Australia, Canadá y Argentina. Solamente estos países suman alrededor del 80% de las exportaciones totales.

Porcentaje de participación en el comercio mundial de los principales exportadores, 2011.

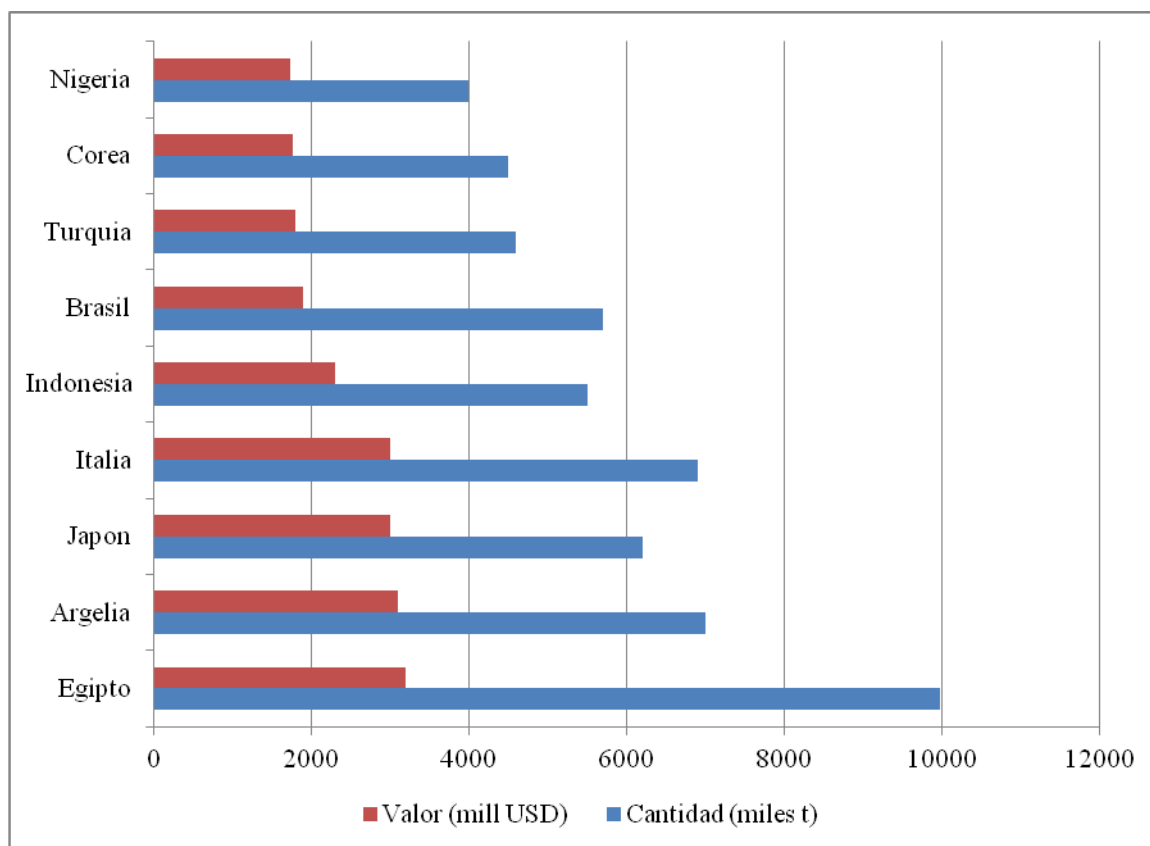


Fuente FAO 2014.

En total, solo se exporta entre el 15 y 18% del trigo que se produce en el mundo (en general los mayores países productores son también grandes consumidores), en cambio la Argentina exporta mas del 60% de lo que produce, cifra solo superada por Australia y Canadá que exportan cerca del 70% de lo que producen, mientras EEUU exporta menos del 50% del total de trigo producido cada año.

La demanda internacional de trigo se encuentra mucho mas atomizada que la oferta (ver tabla II). Esto quiere decir que existe un amplio mercado que Argentina debe ir a buscar y que debe compartir con Australia, Canadá, Estados Unidos y la UE. Los números que observamos en la Tabla II nos muestran también lo importante que es Brasil, nuestro principal cliente, en el mercado demandante de trigo y por ende, lo importante que es para la Argentina poder mantenerlo como tal.

Con respecto a las importaciones mundiales de trigo, podemos inferir que los cinco protagonistas principales (Egipto, Japón, Brasil, Europa Oriental e Indonesia) concentran, en oposición a lo que sucede en el ámbito de las exportaciones, tan solo el 30% del total importado, teniendo el principal importador tan solo el 7% del total.



Principales Importadores de Trigo, 2011. FAO 2014.

Por último, con referencia a los principales países consumidores de trigo, podemos señalar que en su gran mayoría son también grandes productores, con excepción de algunos como Irán, Egipto y Brasil (solo produce 5 millones de toneladas representando tan solo el 1% de la producción mundial) siendo este ultimo uno de los primeros importadores mundiales de trigo (6%).

Hasta aquí podemos concluir que la estructura mundial de trigo (considerando como tal la producción, exportaciones y consumo) se encuentra atomizada en unos pocos jugadores, siendo China, Europa y EEUU básicamente los protagonistas en todas las áreas.

3.2 Demanda Mundial de Trigo:

Durante la década del 90, varios cambios se fueron originando en la estructura de compra de casi todos los países clientes de la Argentina, reemplazándose el sistema de licitaciones públicas de grandes volúmenes por compras directas de pequeños volúmenes por parte de los molinos.

Se inicia de esta manera un proceso de *demanda diferenciada según el propósito de uso*, con exigencias crecientes en los parámetros de calidad y creciente interés por el nivel de proteínas. Ya no son más los gobiernos los que compran trigo para los molinos, sino que son miles de molinos privados los que compran para sus clientes, las panificadoras, exigiendo confiabilidad en la calidad y homogeneidad de lo que está comprando.

Hoy, los consumidores finales son más exigentes al especificar sus necesidades dado que emplean procesos altamente automatizados que deben partir de una materia prima con características homogéneas para elaborar la gran diversidad de productos que llegaran luego a las góndolas de los supermercados. No hay dudas entonces, de que los molinos necesitan previsibilidad, o sea, saber que están comprando y que van a recibir (que calidad / tipo de trigo están comprando y que calidad / tipo de trigo van a recibir). En la actualidad los volúmenes de compra de trigo por parte de la molinería son cada vez mas referidos a especificaciones cada vez más estrictas.

3.3 Conclusiones:

Aquí aparece la importancia de la clasificación de los trigos, básicamente para poder proveer un producto de idénticas características en forma consistente y homogénea en el tiempo.

La demanda internacional es cada vez más específica y acotada a trigos de determinada calidad y aptitud industrial que permiten la elaboración de productos de mayor aceptación por parte del consumidor. Hoy, los compradores están preparados para asignar y justificar valor.

Por otro lado, desde el punto de vista de la oferta internacional, sabemos que los cambios en pos de la clasificación que se vienen dando desde hace 15 años, tanto en Canadá, Australia, EEUU, como recientemente en la Unión Europea, fueron impulsados por los mismos productores, dado que estos se ven beneficiados con mayores valores en la comercialización de sus producciones.

Es consecuencia de todos estos cambios que la calidad, entendida desde el punto de vista de la clasificación, pasó a ser un factor preponderante en toda transacción comercial marcando el precio del mercado.

Clasificar, es entonces, poder dar información fidedigna al comprador sobre el insumo que está comprando, ya que la clase define atributos y usos industriales del trigo sin necesidad de inspeccionar y analizar la muestra.

CAPITULO 4: EXPERIENCIAS INTERNACIONALES DE DIFERENCIACIÓN DE TRIGO POR CALIDAD:

Introducción:

Para introducirnos en el tema de la calidad propiamente dicha, podemos mencionar que los parámetros industriales del trigo responden a un concepto amplio que surgió en Estados Unidos hace unos años y que se conoce como Valor Aumentado (Enhancement Value), que se diferencia del tan conocido valor agregado. Un commodity con valor aumentado es cualquier commodity destinado a cubrir las necesidades de un segmento de mercado y puede originarse en características genéticas o de manejo diferenciales. En cambio, el concepto de valor agregado, se relaciona con los aspectos de procesamiento y servicios que mejoran el valor percibido por el consumidor final.

El mejoramiento de la calidad en trigo puede ser una estrategia interesante para acceder a nichos de mercado con sobrepuestos que mejoren la rentabilidad del cultivo.

Para definir calidad es necesario ubicarnos en algún eslabón de la cadena agroalimentaria del trigo. Desde esta perspectiva, la calidad es la capacidad que tiene el producto de satisfacer las necesidades de los consumidores o usuarios del mismo. Para el productor agropecuario (eslabón primario de la cadena), un trigo de calidad será aquel que le permita alcanzar altos rendimientos y mayores márgenes de ganancia. Para la industria molinera, las propiedades evaluadas serán por ejemplo, rendimiento en la molienda, peso de 1000 granos, cenizas en grano entero, etc. Desde el punto de vista de la calidad panadera, los atributos más importantes a tener en cuenta son el contenido de proteínas del trigo, gluten

húmedo, propiedades reológicas de las masas medidas por alveografo, farinografo y ensayo de panificación.

Por lo tanto, si queremos ser eficientes vendedores de trigo en el mercado debemos poder abastecer las distintas demandas (molinera, panadera, forrajera) con el tipo de trigo adecuado.

La demanda internacional se ha vuelto cada vez más exigente: los trigos de determinada calidad y aptitud industrial son necesarios para la elaboración de algunos productos en los cuales repercute la calidad final y la mayor aceptación por parte del consumidor.

Con el paso de los años y dada la gran evolución de los procesos industriales, la calidad paso a ser un factor preponderante en toda transacción comercial. Sin embargo, la oferta de granos de inferior calidad ha crecido recientemente merced a la incorporación al mercado de nuevos países exportadores como son los pertenecientes al ex bloque soviético (Rusia, Ucrania, Kazajstan).

En el comercio internacional los trigos de calidad tienen un precio diferencial derivado del costo de aplicar una adecuada tecnología y manejo de la producción, para lograr que llegue a la exportación y a la industria con la calidad que ha sido generado. A su vez, los países que no segregan los trigos, tienen que aceptar menores precios que generalmente se encuentran cerca de los valores de trigo forrajero.

Como ya anticipáramos, los principales productores de este commodity son Australia, Canadá, Estados Unidos y la Unión Europea. Con el objetivo de sustentar el planteo y

problemática por el cual se encamina esta investigación debemos analizar a los principales actores del sistema focalizándonos puntualmente en su producción y el sistema de clasificación que ellos mismos, están utilizando desde hace tiempo:

4.1 Caso Australia:

La comercialización de los trigos australianos se realiza a través de la Australian Wheat Board (AWB), la junta Australiana de Trigo, que, desde agosto de 2001, es una compañía privada que pertenece a los productores. La AWB fija las definiciones de las variedades y los descuentos e influye en el registro de variedades.

Desde sus comienzos la AWB ha desarrollado diferentes marcas de trigo australiano para cada uso específico de la harina. Hoy, dichas marcas ofrecen a los consumidores más de 50 productos diferentes, cada uno destinado al uso específico de un producto final.

Existen dos objetivos principales de clasificación. El primero es igualar las recepciones con los requerimientos del Mercado para maximizar las oportunidades de Mercado y la ganancia de los productores. El segundo implica asegurar que los pagos a los productores sean hechos en base a la calidad y condiciones de los granos entregados.

Para asegurar que los estándares de recepción de trigo alcancen estos objetivos, la AWB reve estos estándares luego de cada cosecha en consulta con la BHCs (Bulk Handling Companies) y con los grupos de productores y participantes relevantes de la industria.

Durante la cosecha cada carga de trigo a ser entregado a la AWB es muestreado y analizado para determinar cada uno de los parámetros de calidad especificados en la AWB estándares de recepción.

La BHCs y los agentes de recepción son responsables de la segregación en varios grados y por el mantenimiento de la integridad a lo largo de todo el periodo de almacenaje. Los granos son también monitoreados desde sus inicios hasta la recepción por parte del cliente tanto local como internacional.

La AWB asegura programas de calidad diseñados para capturar la calidad de la cosecha australiana de manera tal de hacer lo más efectivos posible el comercio y entrega según los requerimientos de cada cliente. Se toman muestras una vez completada la cosecha, se testean los parámetros de calidad básicos, performance para molinería y calidad que ofrecerá el producto final. El resultado de este análisis es presentado en el reporte anual de cosecha de la AWBs

El programa de calidad también asegura que BHCs y otros agentes receptores son informados para una apropiada recepción, estibaje y almacenado de los granos. Un extensivo muestreo y análisis es llevado a cabo antes y después de la cosecha para confirmar las distintas segregaciones y asegurar que no hay deterioro de la calidad como resultado de la infección de insectos, tratamiento incorrecto de químicos, prácticas irregulares de almacenaje y mezcla entre distintas clases y grado de granos.

El almacenaje de los granos desde el punto de recepción hasta el momento en que es entregado en el mercado domestico o al cliente del exterior es responsabilidad de la BHcs y de otros agentes receptores.

La AWB realiza la categorización de las variedades de trigo según el tipo comercial y atendiendo a las aptitudes del uso final del cereal. La proteína es uno de los parámetros que considera para clasificar la variedad del trigo.

Ahora bien, en cuanto a la clasificación propiamente dicha podemos decir que el trigo australiano se divide en las siguientes categorías:

-Prime Hard (APH): trigo blanco, corrector de excelente calidad, con garantía de un nivel mínimo de proteína de 13% y 14%

-Hard (AH): trigo blanco que segrega a un nivel mínimo de proteína de 11.5%

-Premium White (APW): es una mezcla de variedades seleccionadas, con garantía de un nivel mínimo de 10% de proteína.

-Noodle (ASWN): trigos adecuados para la producción de fideos salinos blancos, mezcla para la exportación a mercados japoneses y surcoreanos.

-Soft Wheat (ASF 1): mezcla de variedades de trigo blandas, segregado para garantizar un nivel máximo de proteína de 9.5%

-Durum (ADR): variedades seleccionadas de trigo de color ambar y vítreo con un nivel de proteína mínimo de 13%

Cuando ingresa al circuito, cada trigo que se recibe es testeado, segregado y se paga por parámetros de calidad de acuerdo a la demanda del mercado. Se analiza peso hectolítrico, humedad, proteína y el uso comercial para establecer el grado. El productor está obligado a declarar la variedad que está siendo entregada y se clasifica dentro de la clase y grado que corresponde, mezclándose con otras de características semejantes. Al productor se le paga el precio de mercado por su proteína. Los agentes de la AWB proveen al productor la proteína y nivel de bonificación de cada partida de trigo. Esto les permite a los productores hacer un seguimiento de sus lotes y tener un mapa de proteínas de su campo para planificar la aplicación de fertilizantes para la futura cosecha.

4.2 Caso Canadá

La Comisión Canadiense de Granos (CGC) es el departamento federal responsable de establecer y mantener la calidad estándar de los granos canadienses. La comisión regula la industria granaria para proteger los derechos del productor y asegurar la integridad de la transacción comercial.

El sistema de calidad del trigo que segrega las variedades en clases es una respuesta a los requerimientos de los consumidores finales del cereal.

En cuanto a su tipificación comercial, el trigo canadiense se clasifica en las siguientes variedades:

-Canadá Western Extra Strong (CWES): es un trigo duro rojo de primavera con gluten más fuerte con propósito de mezcla y panes especiales.

-Canadá Western Red Spring (CWRS): es un trigo duro con calidad superior para panadería y pastelería. Se garantiza distintos niveles de proteína mínima: 12.5%, 13.5% y 14.5%: Es el de mayor volumen exportado. Usado para la producción de grandes volúmenes de pan.

-Canadá Western Red Winter (CWRW): es un trigo duro que provee niveles de proteína de bajo a medio y gluten de fuerza mediana.

-Canadá Western Amber Durum (CWAD): es un trigo duro con altos niveles de sémola para la producción de pasta.

-Canadá Prairie Spring Red (CPSR): es un trigo semiduro con proteína promedio de entre 11 y 12%.

-Canadá Prairie Spring White (CPSW): es un trigo blanco con altos rendimientos y niveles de proteína entre 10.5% y 11.5%. El mercado es desarrollado en Asia.

-Canadá Western Soft White Spring (CWSWS): es un trigo blando con bajo contenido de proteína (entre 9% y 10%) para la producción de galletitas.

-Canadá Western Feed: es un trigo de alta calidad para forraje, alto contenido de proteína.

El sistema de clasificación de trigo canadiense por su calidad es el más eficiente y sofisticado del mundo. La consistencia y la uniformidad han caracterizado a la calidad del

trigo de Canadá. Cada clase de trigo tiene una apariencia de grano única, haciendo posible la identificación a simple vista de las variedades que se encuadran dentro de cada una de ellas. Existen pocas variedades de cada clase y se clasifican por bandas de proteínas con garantía de proteína promedio. Hace 50 años que vienen haciendo calidad, priorizando esta sobre rendimiento. El sistema de inscripción de variedades y de reconocimiento visual de las clases de trigo hizo posible esta consideración a nivel mundial.

Los estrictos controles en el registro de variedades dentro de una clase de granos es la piedra fundamental para asegurar calidad y a su vez distingue a Canadá de sus competidores.

El propósito de tan estricto control varietal es proveer uniformidad funcional dentro de cada clase, asegurando satisfacción al cliente.

Toda nueva variedad de trigo no debe conflictuar con el principio de distinción visual que es usada para separar los trigos de diferentes clases. Cada una de las 8 clases diferentes de trigo ha sido asignada a una combinación de semillas de color y una configuración física que es diferenciada y distintiva. A esto se lo denomina Principio de Distinción Visual de la Semilla. La diferencia deberán ser lo suficientemente importantes de manera que cada inspector pueda distinguir tan fácilmente una clase de trigo de otra.

Los estándares de calidad que son impuestos en las distintas variedades de trigo están basados en los requerimientos de la industria molinera y panadera. Existe una línea de contacto directa entre los clientes y la Junta Canadiense de Trigo (CWB) o CGC cuando se necesitan cambios en los estándares de calidad. Esto significa que los factores de calidad de trigo canadiense son siempre relevantes y responden a las necesidades del cliente final.

Todos los envíos están acompañados por el Certificado Final de la CGC que le asegura al comprador que ha adquirido un grano de calidad.

A los productores se les paga una base a grados y también reciben un premio en dinero por alcanzar ciertos niveles de proteína. El contenido de proteína de la muestra es la base para el pago de la bonificación.

El Programa Canadiense de segregación por proteína ha logrado dos importantes objetivos: 1) Posibilitar a la Junta Canadiense de Trigo (JCT) comercializar el trigo canadiense garantizando niveles mínimos de proteína; 2) Asegurar que el ingreso a los productores refleje directamente la calidad final del trigo que ellos entregan al sistema.

4.3 Caso Estados Unidos.

Casi la mitad del trigo que se produce en los Estados Unidos es exportado a compradores de otros países, llegando a comercializar casi un 25% del comercio mundial de trigo, convirtiéndose en el mayor exportador mundial.

Los trabajos de mejoramiento en la calidad del trigo datan de 1897 cuando el Departamento de Agricultura de los EEUU lanzo un activo programa de investigación y desarrollo del grano.

Las diversas variedades de trigo de invierno y primavera se agrupan en ocho clases oficiales. La clase de cada variedad se determina por su dureza, el color de su grano y la

época de siembra. Cada clase de trigo tiene sus propias características uniformes en relación a la molienda, panadería u otros usos alimenticios, a saber:

-Hard Red Winter: es un importante trigo panadero que representa el 40% de la producción y exportación americana. Tiene un contenido moderadamente alto de proteína; generalmente el promedio esta entre 11 y 12%.

-Hard Red Spring: es un trigo panadero con el mayor contenido de proteína, generalmente se mantiene entre 13 y 14%. Representa el 20% de las exportaciones americanas. Tiene tres subclases según la oscuridad, la dureza y el vítreo del grano.

-Hard White: es usado principalmente en el mercado domestico americano para la elaboración de fideos.

-Soft White: es utilizado para panes livianos, galletitas y fideos. Es un trigo de baja proteína, generalmente con un nivel de 10%. Existen tres subclases.

-Soft Red Winter: es el trigo de mayor rendimiento, pero con relativamente baja proteína, generalmente de 10%

-Durum: es el trigo más duro que provee semolina para la producción de pasta, de color ambar. Existen tres subclases.

-Unclassed Wheat: toda variedad no incluida en los otros criterios, cualquier otro trigo cuyo color sea distinto al rojo o blanco.

-Mixed Wheat: cualquier mezcla de trigo que consiste en menos de 90% de una clase y mas del 10% de otra.

Todas las clases de trigo mencionadas tienen una tabla de grados según requerimientos específicos en materia de peso, defectos y materias extrañas. Los grados según los estándares americanos varían del número 1 al 5.

Los programas de desarrollo de nuevas variedades se realizan en estaciones experimentales que se mantienen en diversos estados productores como parte de los sistemas educativos agrícolas.

La Asociación triguera de EEUU (USW U.S. Wheat Association) no se dedica a la compra y venta de trigo (como se dan en el caso de Australia). Su tarea, desde 1950, ha sido desarrollar y mantener las exportaciones de trigo americano, realizando las cuestiones de marketing para el productor. La comercialización del cereal se realiza entre empresas privadas pero el Estado interviene en el mercado agrícola por medio de programas de ayuda con efectos en el mercado de trigo, principalmente en los resultados de los productores. Por la ley Agrícola los productores tienen acceso a pagos directos, ayudas y préstamos subsidiados, así como también a seguros agrícolas subsidiados.

4.4 Conclusión: Enseñanzas para la Argentina:

Resumiendo, podemos concluir que los países hasta aquí analizados tienen bien desagregada la clasificación de sus trigos, teniendo en cuenta las variedades que producen, la temporada y el color. A su vez lo dividen en varias subclases según los porcentajes de proteína.

Conocidas las clasificaciones de los trigos de los principales competidores de Argentina en el comercio mundial del cereal, vale destacar que la comercialización en Canadá y Australia se realizan a través de juntas, que adquieren el grano, lo clasifican de acuerdo con la calidad y negocian en el mercado internacional. Esta junta está organizada por los mismo productores de manera tal que los intereses estén bien representados.

Por otro lado, si bien la comercialización en EEUU, no se da a nivel gubernamental, este interviene a través del programa de ayuda al productor.

Históricamente Argentina ha colocado su saldo exportable por bajos precios y no por su calidad. Como país productor debe competir con Canadá – que es el productor de trigo de mayor calidad del mundo -, con EEUU, Australia y la Unión Europea, que clasifican su producción en diferentes clases y tipos según la aptitud de uso final, ofreciendo diversidad y garantía de Calidad. Lo que planteamos en este punto es: Si el precio de mercado está dado en función de la calidad del grano, ¿Por qué Argentina se está quedando fuera de esta prima? En cuanto a calidad se refiere, nuestro país tiene trigos muy competitivos y que no están realmente siendo aprovechados dado que actualmente esta ventaja se pierde al mezclarlos y ofrecerlos al mercado internacional como commodity. Cabe aclarar en este punto que Argentina tiene geográficamente, aptitudes para sembrar y cosechar trigos de clima cálido, cuyas propiedades son superiores a los trigos de Brasil, por ejemplo, que son trigos de clima tropical y tiene mucha menos aptitud panadera que los de nuestro país, produciendo en su mayoría trigos blandos aptos para la producción de galletitas.

Por lo anteriormente mencionado, podemos concretar que la clasificación de la producción triguera por grupo de variedades y proteína contribuiría a mejorar la rentabilidad de todos los intervinientes de la cadena agroalimentaria, desde los productores hasta la mejor satisfacción de la demanda de la industria y de la exportación. A su vez, la segregación de nuestros trigos, sería una forma de aumentar la credibilidad y confiabilidad de Argentina en el comercio mundial de trigo como país exportador del cereal, ya que por el momento Argentina exporta el trigo solo bajo la clasificación generalizada de trigo pan, sin determinar ningún atributo en particular, con la consecuencia de que el cliente no sabe a ciencia cierta qué tipo de trigo estará recibiendo y que podrá producir con el mismo hasta que no se hace efectiva la entrega y se realizan los respectivos análisis.

Como anteriormente mencionamos la gobernanza de las cadenas de valor no solo hace referencia a las relaciones mercantiles entre comprador y vendedor, sino también a los mecanismos institucionales a través de los cuales se logra la coordinación no comercial de las actividades de la cadena. La idea es crear un sistema codificado e institucionalizado en función de metas y expectativas compartidas por todos los integrantes de la cadena. De esta manera se desarrollan normas generalmente aceptadas que reducen el oportunismo y limitan los grados de libertad en la búsqueda del interés propio por parte de los individuos y de las firmas.

El aprendizaje que adquieren ciertos proveedores en la producción de insumos puede ser muy útil y valorado por el comprador, por lo que este intentara estimularlo de alguna manera. El intercambio de conocimientos, ideas, valores y recursos tiene como fin generar una mayor sinergia en los agentes involucrados para el logro de un producto mejorado. Esto

se traduce no solo en aprendizajes tecnológicos y organizacionales sino también en aprendizajes institucionales (Lundvall, 1992).

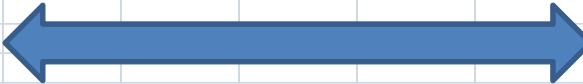
Profundizando en esta cuestión los sistemas de estándares y calificaciones ayudan a establecer la el marco institucional en lo que se refiere a la calidad de los productos a través de la implementación de “reglas de juego”. La formación y utilización de dichos estándares está generando un cambio en los mercados, dinamizando los mismos y convirtiéndose en una herramienta clave para la diferenciación de productos. Por lo tanto, los estándares y calificaciones no solo reducen los costos de transacción, también son útiles para penetrar en nuevos mercados, crear sistemas de coordinación y por supuesto asegurar calidad y seguridad (Giovanucci D., Reardon T., 2000).

CAPITULO 5: CONFIGURACIÓN DEL MERCADO ARGENTINO DE TRIGO:

5.1 Experiencias y estrategias de los agentes intervinientes en la Cadena.

Durante los últimos años, la creciente competencia y la necesidad de lograr mayor eficiencia económica, ha conducido a algunas empresas del sistema agroalimentario Argentino, a intensificar sus vínculos y acuerdos para enfrentar al mercado.

Es interesante entonces, analizar los factores que llevan, tanto al sector de la producción como al del acopio, a desarrollar estrategias que flexibilizan las relaciones comerciales, económicas, sociales y productivas. Estas nuevas relaciones se darían como respuesta a una necesidad de generar mayor competitividad, en un marco de comercio exterior con alto contenidos de medidas proteccionistas por parte de los países competidores. En base a la teoría de gobernancia de las cadenas de valor globales desarrollada por Gereffi, Humphrey y Sturgeon (2005), podemos identificar las siguientes formas de organización:

	MERCADO	MODULAR	RELACIONAL	CAPTIVA	JERARQUIA	
COMPLEJIDAD DE LAS TRANSACCIONES	BAJA	ALTA	ALTA	ALTA	ALTA	
CAPACIDAD PARA CODIFICAR TRANSACCIONES	ALTA	ALTA	BAJA	ALTA	BAJA	
CAPACIDAD PRODUCTORES (PROVEEDORES)	ALTA	ALTA	ALTA	BAJA	BAJA	
AUTONOMIA						SUBORDINACION
	DEL PRODUCTOR					

En este caso la función del concepto de gobernancia captura las variaciones en las formas en las cuales la cadena de valor del Trigo Argentina se organiza. Podemos identificar 5 formas de organización:

1) Relaciones puras de Mercado: La complejidad de las transacciones es baja, la capacidad para codificar transacciones es alta y la capacidad en base a los proveedores es alta. Esta forma de organización se encuentra gobernada por precio.

2) Relaciones Modulares: La complejidad de las transacciones es alta, la capacidad para codificar transacciones es alta y la capacidad en base a los proveedores es alta. En este caso el flujo de información compleja requerido por la transacción esta codificada y digitalizada antes de ser transferida a proveedores altamente capacitados.

3) Vínculos Relacionales: La complejidad de las transacciones es alta, la capacidad para codificar transacciones es baja y la capacidad en base a los proveedores es alta. En donde la información tacita se intercambia entre los compradores y proveedores especializados.

4) Vínculos Cautivos: La complejidad de las transacciones es alta, la capacidad para codificar transacciones es Alta y la capacidad en base a los proveedores es Baja. En donde se les facilita información muy detallada a proveedores menos competentes.

5) Vínculos Jerárquicos: La complejidad de las transacciones es alta, la capacidad para codificar transacciones es baja y la capacidad en base a los proveedores es baja. Gobernados por una estructura interna de gerencia jerárquica.

Se distinguen a su vez tres variables que podrían ser identificadas con estos cinco patrones de relacionamiento, el nivel de complejidad en el intercambio de información entre actividades de la cadena, la codificación de la información, y las capacidades residentes en la base de proveedores.

Analizando particularmente la cadena de valor del trigo Argentino podemos ver que estaríamos situándonos entre una forma de gobernancia de Mercado con una variación hacia formas Relacionales. En el caso de la complejidad de las transacciones esto lo podemos relacionar con las distintas etapas técnicas necesarias para asegurar la calidad del producto,

mientras que la codificación de la transacción se relaciona con los estándares de calidad requeridos para poder realizar dicha transacción.

Es así pues, como algunos integrantes de la cadena de comercialización han ido desarrollando en forma individual y/o conjunta distintas experiencias en la venta de trigo segregado, las cuales serán presentadas a continuación. Por este motivo se realizara una encuesta entre los distintos agentes de la cadena de comercialización de Trigo en Argentina, haciendo hincapié en empresas radicadas en el sudeste bonaerense dado que la misma se constituye como la principal zona productora del país y cuenta a su vez con el puerto Quequen, que históricamente ha embarcado más de 3.000.000 de toneladas de trigo pan anualmente. También la selección se realizó en función de diferenciar tipologías entre los agentes.

Algunos de los parámetros tomados en cuenta durante la entrevista realizada a dichas empresas radicadas en Necochea-Quequen se simplifican en los siguientes puntos.

1.-Productos, Mercados y Clientes:

Entre los diferentes productos que elaboran los molinos están los que hacen “harinas enteras” y los que separan los productos de la molienda; un 75% de harinas tipo 000 (con alto gluten para la elaboración de panes) y tipo 0000 (con bajo gluten y más refinadas para panes de molde y en pastelería); pre-mezclas (de harina y aditivos, para pizzas, pan dulce, pan de viena, etc) y 25% de salvado y afrechillo (para panes de salvado, integrales y para balanceados de consumo animal). Esta producción se vende tanto a clientes en panaderías como a la industria.

La industria incluye grandes empresas como Fargo y Arcor que elaboran productos mediante procesos más automatizados, donde se controlan los tiempos de amasado, fermentación, cocción, etc y se utilizan insumos e ingredientes en formulaciones específicas para obtener productos de tamaño y volúmenes estándar. *“Lo que sucede es que la industria se especifica y el comprador pide harinas de calidad específicas”. Por esto, “los molinos que venden a la industria tienen demandas más específicas porque tienen máquinas automáticas, si varía mínimamente un parámetro ya no entran 13 sino 14 galletitas en el paquete”. En cambio “en general el panadero es menos exigente” en comparación con la industria.*

En el Anexo 1 se ilustra la cadena de valor de Trigo en Argentina, identificando cada uno de los agentes integrantes de la misma y sus relaciones.

Las mayores exigencias de la industria valen en general también para los clientes en mercados de exportación.

2.-Proposición de valor y segmentación de mercados:

La mayoría de los entrevistados resalta la consistencia en el producto como el atributo más importante para atraer y retener a los clientes. También consideran que a partir de este requisito es posible realizar una segmentación que apunte a distintos destinos en función de las especificaciones de la industria. Por otra parte en función de la capacidad de molienda también se desarrollan estrategias de especialización y diferenciación.

3.-Proveedores:

Los proveedores de los molinos son acopios, productores y exportadores de trigo. El trigo llega en camiones y vagones (logística multimodal). “Hay zonas que históricamente dan mejor calidad pero igual varía según los años. Siempre se da compensación de calidades entre zonas si se considera un rango geográfico lo suficientemente amplio”, “En el sur lo que sobra es calidad, a veces falta trigo de bajo gluten”.

Los Molinos pequeños compran directamente de productores y pequeños acopios, uno de ellos es productor del 30% del trigo que utiliza. Las empresas medianas tienen alrededor de 150 proveedores y trabajan principalmente con corredores. Los compradores que utilizan corredores, mencionan ventajas de trabajar con ellos. “Trabajamos con corredores porque tienen contactos, acceso a vendedores”.

4.-Modalidad de compra: precio fijo y a fijar:

Acerca de cómo se realiza la compraventa, los molinos salen al mercado a ofrecer condiciones de compra y a recibir contraofertas. La forma en que esto se hace depende del molino, los molinos grandes usan los recintos de las bolsas (BCR o BCBA), los medianos llaman a sus corredores y los pequeños llaman a sus acopios y productores proveedores. Esto se debe a que generalmente el conocimiento que tiene del mercado doméstico el acopio pequeño es mucho más específico y por otra parte la capacidad que tienen para operar en el mercado dichos molinos es mucho más acotada. Uno de los gerentes y responsable de compra explicó que antes de la cosecha el molino pasa a los productores las condiciones de compra que incluyen: Secado, Precios de paritaria para el manipuleo, Referencia del precio (la fórmula con reconocimiento de calidades).

Los molinos en general usan dos modalidades en la compra de trigo: a precio fijo (para cerrar inmediatamente la operación) o precio a fijar (para cerrar en el futuro). Un par de empresas señalo que si bien les gustaría “en este momento, desde las intervenciones, es difícil utilizar la modalidad a fijar por la falta de un precio de referencia”.

Unos pocos molinos realizan operación forward. Un contrato de forward es un acuerdo para comprar o vender un determinado activo con fecha y precio futuros establecidos al momento de contratación. Este tipo de contrato no es negociado en mercados y surge de la libre negociación privada entre partes. Un contrato de forward es liquidado íntegramente al vencimiento con entrega del físico y pago correspondiente. Es el instrumento que usualmente utiliza el productor agropecuario para fijar el precio de una parte de su producción con los exportadores y/o procesadores de mercadería locales. Sin embargo la mayoría dijo que se dificulta porque es difícil asegurar la calidad dado la variabilidad interanual en la mercadería. El incumplimiento de este tipo de contratos aumentaría los costos de transacción entre los agentes intervinientes y pondría en riesgo futuras operaciones.

5.-Atributos de la compra:

- a) Características buscadas: En general solo se recibe trigo que cumple los requisitos, No fusarium, Que ligue (art. 12) y que no tenga olor.

Además de esto los compradores utilizan estas características para estandarizar la compra.

- b) Pago por calidad: La mayoría de los entrevistados dijeron que en general no se pagan bonificaciones por calidad ya que en promedio el mercado ofrece la calidad

buscada, aunque según el año puede haber variabilidad de la calidad comprometiendo de esta manera uno de los atributos más buscados por los compradores como ser la consistencia. Se implementan otros tipos de beneficios para reconocer la calidad, consistencia y fidelidad de los proveedores, por ejemplo otorgar condiciones comerciales preferenciales, un negocio a fijar cuando no lo están haciendo, etc. Generalmente es el comprador el encargado de realizar los análisis correspondientes para asegurar la calidad de la mercadería. Dichos análisis varían en función del parámetro de calidad buscado.

- c) Variabilidad y trabajo de laboratorio: “la calidad varía mucho según productores” “hay que considerar que la genética, que da el potencial, es responsable del 20% de la variabilidad, el resto depende del manejo y del clima que juegan sobre el potencial” “las características son variables, varía según el manejo, por ejemplo fertilizante foliar” Los molinos complementan el trabajo de laboratorio y la función de compra para obtener la combinación más favorable de precio y calidad.

6.-Evaluación de la actividad de compra y de la eficiencia:

En la mayoría de los casos, la evaluación está relacionada con obtener la calidad que se necesita para cumplir con las demandas de los clientes. Y se tiene en cuenta el precio pagado en relación con el mercado y otras condiciones de la compra. También el criterio de evaluación y la satisfacción están relacionados con estabilidad, transparencia y desarrollo de relaciones con los productores.

7-Informacion y comunicación con los proveedores, la información sobre la oferta y sobre la demanda y la demanda y la oferta de información:

Los compradores de trigo envían información a sus potenciales proveedores acerca de sus necesidades de la compra, ya sea directamente o a través del corredor. Algunos molinos se informan directamente a través de personal de la empresa. Las actividades incluyen recorrer las zonas de abastecimiento y los proveedores para tener información anticipada a la cosecha. Esto puede generar un diferencial de costos entre el pequeño acopio y el grande debido a la escala que maneja cada tipo de empresa. El costo de transacción será mayor para el pequeño acopio.

Algunas preguntas comunes que le hacen los compradores a sus proveedores incluyen: “hectáreas sembradas, volumen esperado, semilla utilizada, fertilización, estado del cultivo, intención de venta, almacenaje disponible”

También se trabaja sobre la coordinación, actividades explícitas de promoción y trabajo sobre la calidad. Varios de los entrevistados resaltan las relaciones que fueron desarrollando con algunos acopiadores y corredores para conseguir la calidad y cantidad que necesitan.

Con respecto al trabajo directamente con productores, la mayoría de las empresas entrevistadas intentó alguna política de coordinación más estrecha pero con resultados no satisfactorios o no sostenibles.

8.-Sobre las Regulaciones:

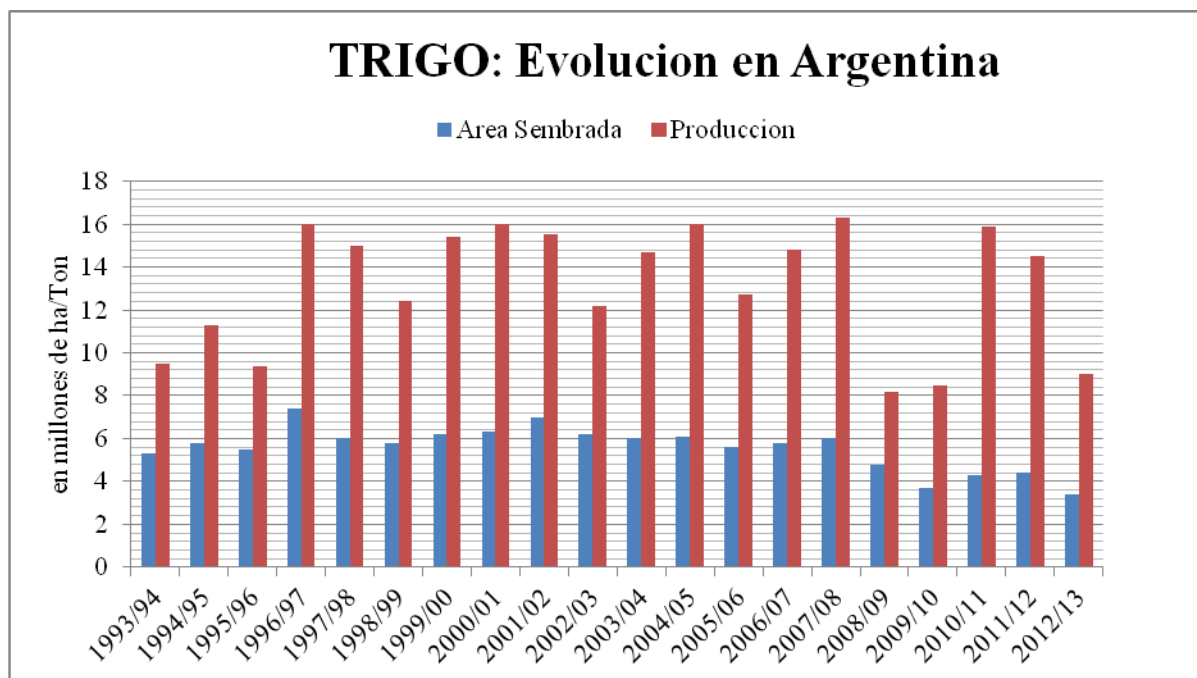
La perspectiva de los entrevistados sobre la política de las intervenciones y compensaciones es diversa. Algunos hacen hincapié en el efecto de eliminación del mercado y precio de referencia y resaltan un efecto negativo en el sistema en su conjunto al impedir la transmisión de precios del mercado, lo cual desestimula la siembra y el paquete tecnológico del productor. Esto disminuye la productividad, la oferta global y la calidad. Además la mayoría de los entrevistados resalta la descompensación financiera en sus empresas debido a los retrasos en el pago de las compensaciones.

5.2 El Mercado Argentino en Números:

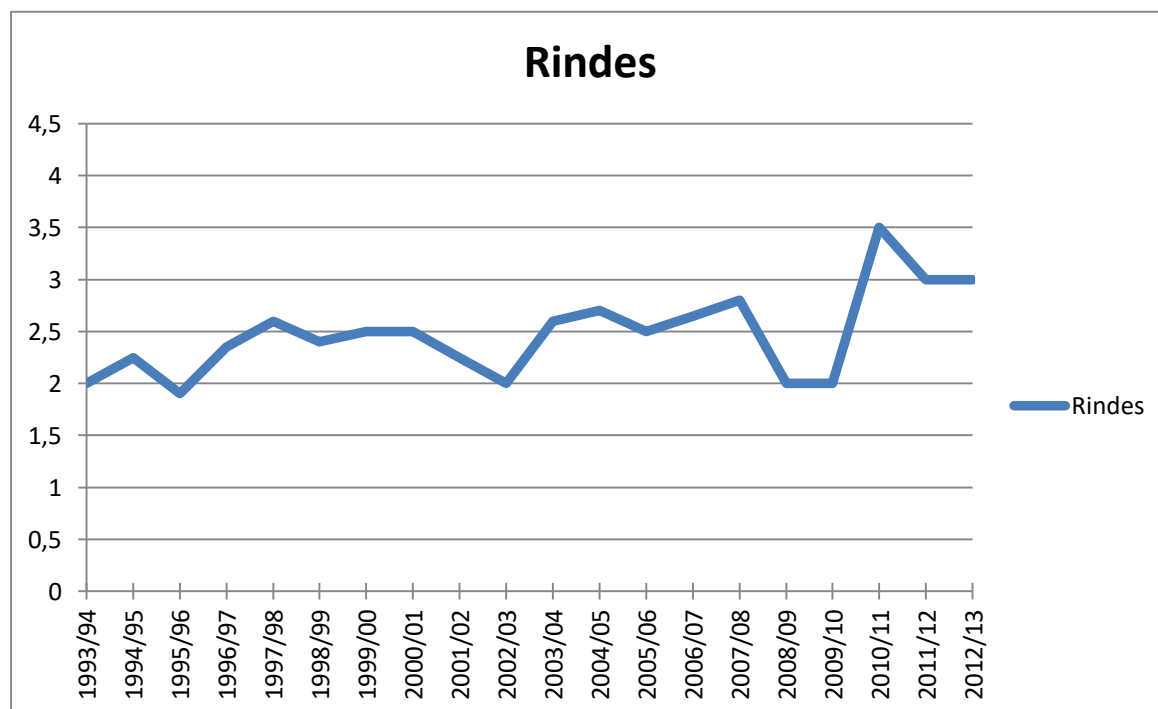
Argentina produce hoy alrededor de 12 millones de toneladas de trigo, de las cuales se destinan para molienda, aproximadamente unos 5.5 millones en el mercado interno, 6 a 5.5 se comercializa a Brasil y los restantes países. Esta relación convierte a la Argentina en el quinto exportador mundial de trigo, representando, como mencionáramos anteriormente, cerca del 10% del Mercado Mundial. (USDA, World Agricultural Supply and Demand Estimates, Setiembre 2013).

En cuanto a la producción podemos mencionar que en la campaña 2003/2004 Argentina produjo alrededor de 14.000.000 toneladas y se espera para la campaña 2004/2005 una producción de alrededor de 14.500.000 de toneladas. Durante el 2003/2004 exporto 9 millones de toneladas. El principal tipo de trigo producido en la Argentina es, como

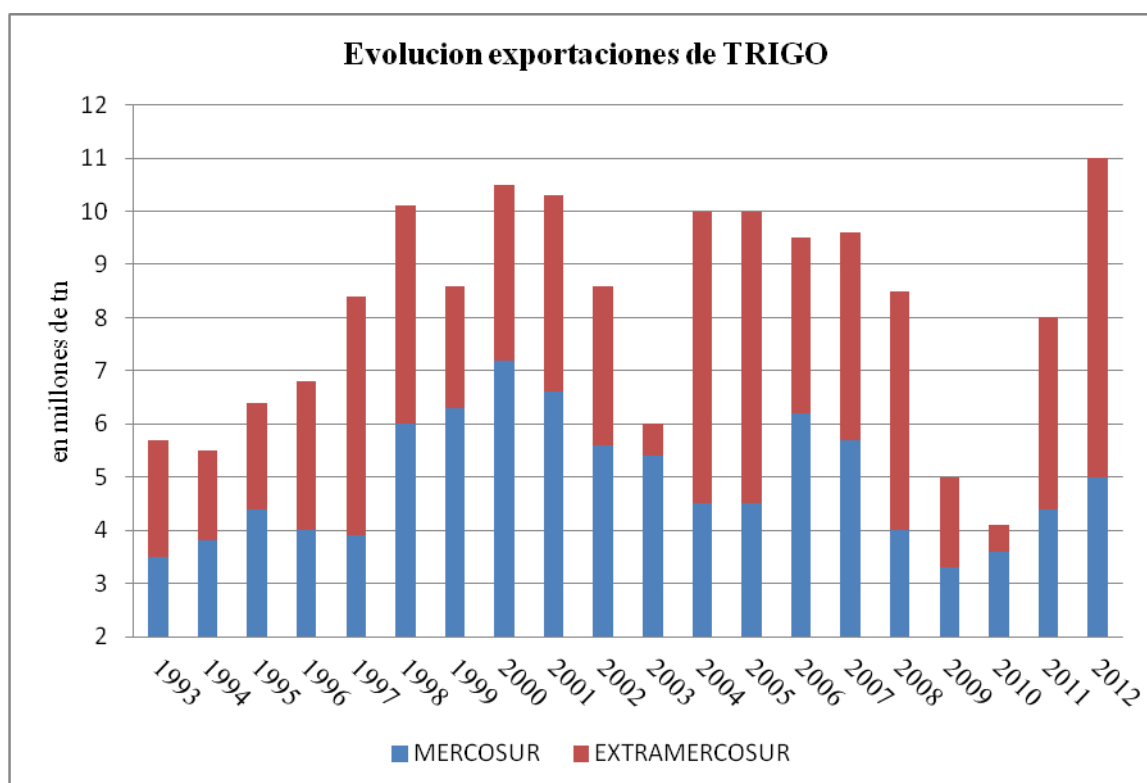
demostraremos más adelante, el Trigo Pan, del cual se consumió internamente en el 2002, por medio de molienda, 4.670.845 toneladas.



Fuente: portal.fyo.com



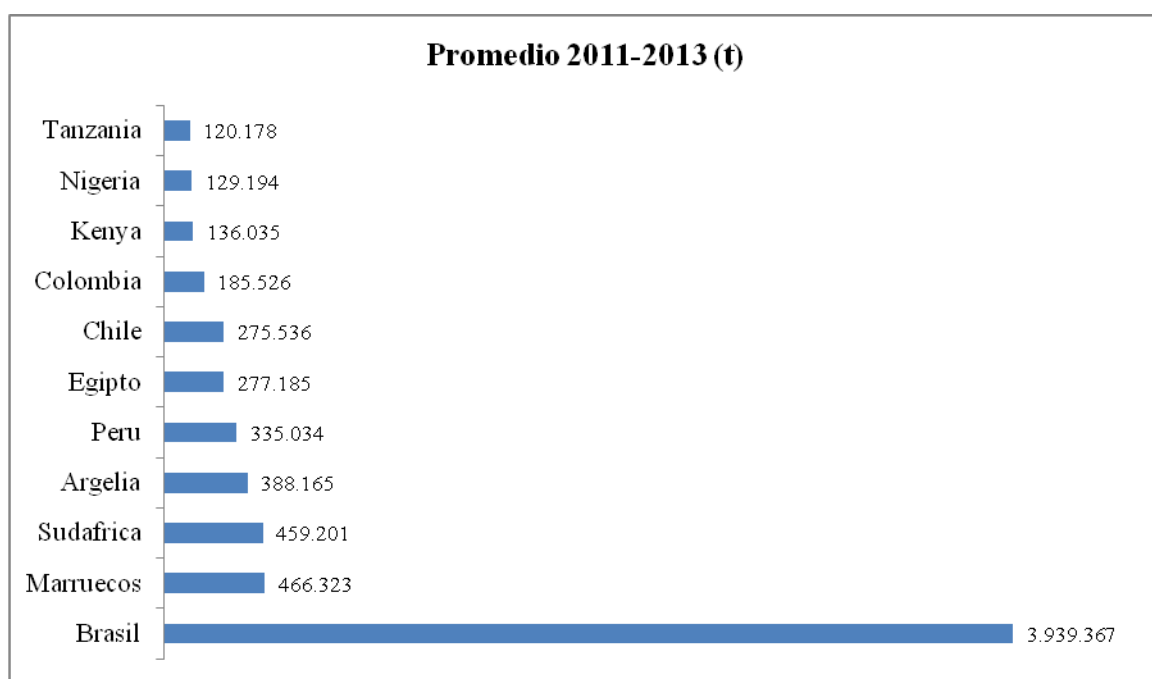
Fuente: portal.fyo.com



Observamos también como Argentina exporta su producción luego de vender en el mercado interno. Esto se evidencia al aumentar las exportaciones como consecuencia del aumento en la producción.

En este punto, es fundamental destacar que en el año 2004 el grueso de las exportaciones nacionales tenía como destino Brasil

Exportaciones de trigo por destino, promedio 2011,2012 y 2013



. Fuente: Senasa 2014.

Con el análisis de las cifras vertidas en los cuadros y gráficos hasta aquí presentados podemos ver que existe una alta dependencia de la demanda brasilera, siendo, a modo de ejemplo, las exportaciones del 2002 a Brasil del 74% de las totales, estando el 26% restante

distribuido entre unos pocos países. Esto representa un riesgo importante para nuestro país dado que la interrupción de la compra por parte del país vecino dejaría muy vulnerables los stocks de la Argentina.

La razón que justifica que Brasil sea el principal demandante de trigo argentino es que, al ser país miembro del MERCOSUR, Argentina posee una ventaja sobre los demás países exportadores debido al arancel externo común por el cual cualquier producto que ingrese desde “extra-zona” pagaría este arancel de importación.

El resto de las exportaciones de trigo se realizan a Medio Oriente: Jordania, Irán e Irak.

Es importante tener en cuenta que cualquier tratativa de libre comercio en América podría permitir la entrada de trigo estadounidense y canadiense al mercado brasileiro. De concretarse este hecho, el arancel externo común del 10.5% no tendría validez y Argentina pasaría a competir directamente con los Estados Unidos (quien pretende ser el que suministre el trigo blando a Brasil, considerándose entonces el supermercado del Trigo pues tienen un total de 8 variedades, de las cuales 3 resultan totalmente aptas para este país por calidad y por precio). También competiría con Canadá (quien considera a Brasil dentro de sus principales clientes y aspira a mantenerse como el principal proveedor de “calidad”).

Con referencia al destino o modo de consumo, del total de trigo que se produce cada año entre Argentina y Brasil, (en promedio entre los últimos 5 años, 15 a 17 millones de toneladas), se molieron, entre ambos países (MERCOSUR), mas de 12 millones de toneladas

para la campaña 2002/2003. Del total de harinas producidas por esa molienda, entre el 50 y el 60% tiene como destino la panificación, es decir unos 9 millones de toneladas al año.

5.3 Conclusiones del análisis

Del análisis del trabajo de Gereffi, Humphrey y Sturgeon (2005) se desprende que la cadena de valor del trigo Argentino se encuentra entre una forma de gobernanza de Mercado con una variación hacia formas Relacionales. Creemos que para poder capturar una renta diferencial en función de un establecimiento de un sistema de calidad determinado debemos migrar hacia una forma de gobernanza Modular en donde la complejidad de la transacción sea alta, junto con la codificación de dicha transacción y la capacidad de los proveedores (productores). Bajo dicha forma de gobernanza todavía se mantiene la Autonomía del productor en relación al destino de su mercadería, asegurando de esta manera una equidad en la cadena que no se mantendría si migráramos hacia una forma Vincular Cautiva o Jerárquica. En el caso de la complejidad de las transacciones esto lo podemos relacionar con las distintas etapas técnicas necesarias para asegurar la calidad del producto, mientras que la codificación de la transacción se relaciona con los estándares de calidad requeridos para poder realizar dicha transacción.

La relación entre proveedor-usuario (ósea productor-molino/acopiador) es una relación simple (signada por un precio en contrapartida a un trigo cámara) que puede tornarse compleja en función de las distintas etapas técnicas que comprendan la transacción comercial.

Esta relación generalmente no está codificada en un conjunto de calidades y clases de trigo, aunque en los casos en que la transacción se realiza con trigos de determinada calidad esta codificación se pacta de antemano entre las partes.

Los productores tienen la suficiente capacidad para producir trigos diferenciados por calidad, depende de la cadena en su conjunto poder explotar dichas capacidades y darle los incentivos correspondientes para que la producción de trigos de calidades diferenciadas sea rentable en el tiempo y no sea consecuencia de una coyuntura particular.

Profundizando el análisis dentro de los distintos eslabones que componen la cadena este nos indica que los compradores en la industria molinera distinguen entre muchos atributos y valores de cada uno de ellos para usos más o menos específicos según los productos ofrecidos y mercados atendidos. Estos atributos no son remunerados sistemáticamente y los incentivos para coordinar su aprovisionamiento son limitados. Como implicación se propone que hay posibilidad de mejorar la productividad y eficiencia en la cadena y específicamente la participación y captura de valor de los productores de trigo a través de conocer mejor las características de la demanda y alinear su oferta con estas y a través de la elección de los compradores y canales más convenientes en función de las características de producción individuales.

También se desprende que hay empresas que son muy dinámicas en cuanto a la diferenciación e innovación para enfrentar los cambios en el mercado. Las actividades y estrategias presentan diferencias de foco en función de la proposición de valor de la empresa y los segmentos de mercado a los que apunta.

La demanda en general distingue entre muchos atributos y necesita distintas calidades de cada uno de ellos para usos más o menos específicos. Hay que ver si del lado de los productores si ofrecen dichos atributos o bien se necesita quien haga el trabajo de coordinación. Los gerentes y responsables de la compra de trigo en general manifestaron que la mayoría de los productores no ofrecen estos atributos y en general no conoce las características de lo que está vendiendo. Siempre se mencionaron excepciones de productores y acopios que si conocen su oferta, hacen trabajo de limpieza y selección, de almacenaje y que brindan información confiable a los compradores.

Hay una diversidad de empresas y formas de operar en relación con la estrategia de compra que a su vez está alineada con la estrategia general. La remuneración al productor por calidad y por el trabajo en proveer ciertas características, proveer información anticipada y confiable y ofrecer servicios extras (limpieza, logística, almacenamiento) depende de esta estrategia general. Cuanto más exigente los clientes en términos de calidad y tiempo más específicos los procedimientos y requerimientos de abastecimiento. Aquellos molinos y/o empresas que se dediquen a la elaboración de distintos tipos de productos como Galletitas, Galletitas dulces, Gricines, etc demandaran cierta mercadería con un estándar de calidad específico (Gluten Húmedo, W, % proteínas, etc) la cual posee un diferencial de precio en función de dicha calidad.

Estas conclusiones indican que los productores tienen posibilidades de mejorar su participación y captura de valor en el sistema a través de conocer mejor las características de la demanda y alinear su oferta con estas y a través de la elección (mas sistémica y planificada) de los compradores y canales más convenientes en función de las características de

producción. Esto implica un rol más activo en tomar decisiones acerca de conocer su producción, conocer las alternativas de compradores y elegir en que canal quieren vender. Los productores tienen opciones y medidas que pueden tomar si quieren agregar valor a su producción y mejorar su planificación de la producción. Como ejemplo se puede tomar el caso de Canadá y Australia en donde toda la cadena de valor está coordinada, tratando de replicar dicha coordinación en la cadena de valor del trigo Argentino. Para esto se necesita la colaboración de todos los agentes intervinientes en la cadena y determinar objetivos a corto, mediano y largo plazo en función de lograr obtener la maximización de las rentas de cada uno de los agentes.

De lo conversado en las entrevistas se puede inferir que la coordinación de la cadena es una función muy importante, dada la cantidad de participantes, y dispersión de la información

Argentina se encuentra muy bien posicionada mundialmente con respecto al volumen exportado en relación al volumen producido. Posee una alta dependencia de las importaciones brasileras lo que se traduce en un gran riesgo por el hecho de que cualquier inconveniente en el país vecino se traduciría en un mayor saldo exportable que podría llegar a ser difícil de colocar.

CAPITULO 6: FORMAS DE ORGANIZACIÓN DEL COMPLEJO DE TRIGO EN LA ARGENTINA, IMPLICANCIAS SOBRE LA DIFERENCIACIÓN POR CALIDAD

En Argentina nada de lo anteriormente dicho se da o está por darse, solo se está intentando realizar una clasificación a través de distintos sectores oficiales y privados teniendo en cuenta grupos de variedades, porcentajes de proteína y región de producción. Sin embargo esa clasificación es todavía una sugerencia y falta que todo el sector logre armar la cadena de distribución que permita que no se mezcle los tipos de trigos y podamos entregar la calidad pactada contractualmente.

Haciendo un poco de historia, la evolución de las poblaciones y variedades de trigo más sembradas pueden dividirse, desde el punto de vista de su calidad, en los siguientes periodos:

Desde que comenzó a expandirse este cultivo, a partir de 1870 hasta comienzos de la década de 1920 –un periodo de 50 años- nuestros productores no disponían de variedades de pedigrí y se limitaban a sembrar poblaciones de muy distintos orígenes, en su mayoría traídas por los mismos inmigrantes. Resulta obvio señalar que esa diversidad de poblaciones se traducía, a su vez, en una amplia gama de tipos y calidades comerciales, no todas igualmente aptas. Por otro lado, para su comercialización no existían normas de calidad y, por lo tanto, las operaciones se hacían en base a muestras. A su vez, mientras se lo comercializaba en bolsas era posible mantener la identidad de las distintas partidas, pero con la difusión del granel eso ya sería mucho más difícil.

Los trabajos de fitotecnia de trigo empezaron a dar frutos hacia principios de la década de 1920. En sus comienzos se produjo una cierta cantidad de nuevas variedades con características muy disímiles y, en ciertos casos, de poca calidad comercial. Ello se debió a que los criterios o pautas de selección que adoptaron por esos años los fitotecnitas tenían básicamente en cuenta el rendimiento y la resistencia a enfermedades, subestimando, en cambio, el aspecto calidad molinera y panadera.

Con la Ley de Granos (Ley n 12.253) de 1935, comienza la intervención del Estado en esta materia. En el caso del trigo tuvo entre sus principales fines, precisamente, introducir un cierto ordenamiento en los tipos comerciales a producir. Para ello se apeló al recurso de establecer como obligatoria la previa autorización oficial para difundir una nueva variedad. Dentro de los requisitos a tenerse en cuenta para dichas autorizaciones se contempló en forma prevaeciente el de la calidad industrial. Con esta política, en pocos años se logró una mayor uniformidad y mejor calidad de nuestros trigos, ajustándose a parámetros que fueron determinados en función de los requerimientos de la demanda de entonces, particularmente la externa y más concretamente la de los países del oeste de Europa.

En 1976 se abordó una revisión general de la política en materia de calidad de trigo pan, abandonándose el objetivo de calidad correctora para sustituirlo por el de aptitud para la panificación directa.

Bajo estas circunstancias llegamos a la década del 90 donde podemos distinguir la producción de trigo de nuestro país, principalmente en 2 variedades. La más importante (98.5%) es el Trigo Pan, el cual comprende diferentes tipos de trigo de invierno, el resto

corresponde a Trigo Candeal. A pesar de que todas las variedades de trigo registradas están definidas como trigo duro, la definición legal es tan general que, variedades de trigo semiduro o semiblando son aceptadas para la siembra. Con el transcurso del tiempo las variedades originales de trigo argentino han sido cruzadas con otras variedades resultantes de la “revolución verde” y también con las variedades mejicanas (trigos semi-enanos que aportaron características tan importantes como el alto potencial de rendimiento y la resistencia a enfermedades, especialmente a las royas). Como consecuencia de estas introducciones cayó la calidad de nuestras producciones, lo cual se manifestó en la obtención de trigos de menor fuerza.

A partir del año 2000 ha sido introducida en el país, la variedad de trigo francesa Baguette, que represento en algunas zonas grandes volúmenes de cosecha, dado que se caracteriza por dar mayor rinde por hectárea sembrada. Este es un trigo que tiene una muy buena característica panadera pero, debido a que en nuestro país no fue trabajado con la cantidad y calidad de las labranzas, fertilizantes y nutrientes necesarios, o sea, que no fue cultivado bajo las mismas condiciones que en Francia, se ha obtenido trigo de muy baja calidad, asimilable a la del trigo forrajero.

Para resumir la evolución de la Argentina, podemos mencionar que nuestro país ha tenido y tiene, las características climáticas y tecnológicas para obtener trigo de excelente calidad panadera, pero diferentes circunstancias han llevado en los últimos años a que el mal manejo o la posición de privilegiar cantidad a calidad, en algunos casos haya debilitado las variedades producidas afectando en consecuencia, la calidad del trigo disponible para la venta. Entendemos que esta problemática podría estar agravada en una falta de incentivos

económicos para la producción de trigos de calidades superiores, y que eventualmente ser corregida con la aplicación de un sistema de clasificación que premie económicamente a quienes deciden producir estándares internacionales.

6.1 Clasificación de Trigos Vigente en Argentina

Argentina no cuenta realmente con un Sistema de Clasificación de trigos.

Las aproximaciones hacia un sistema de clasificación más relevante que podemos mencionar serían, en principio, las siguientes:

En primer lugar podemos referirnos a los distintos tipos de trigo que se pueden sembrar, como ser, trigo duro (trigo para pan), trigo blando (trigo para galletitas), trigo candeal (trigo para fideos) y trigo forrajero.

Una segunda diferenciación contemplaría el único método formal, o sea, la única Norma de Calidad que se utiliza en la actualidad para comercializar el Trigo PAN. Este mecanismo establece distintas categorías según la calidad comercial de la mercadería en cuestión y se rige por niveles de tolerancia establecidos tradicionalmente. Básicamente, la clasificación está determinada según las condiciones en las cuales se recibe la mercadería, donde se fijan los mínimos parámetros como ser granos dañados, materias extrañas, peso hectolitrito, etc.

El siguiente cuadro resume **la Norma de Calidad para la comercialización de Trigo Pan (Res SAGPAyA 557/97)**. La misma no divide en tipos de uso sino más bien en mínimos de calidad.

Tabla III: Grados y especificaciones de las variedades de Trigo Argentino

El Tipo Duro admitirá como máximo 5 % de variedades semiduros												
GRADO	Peso Hectolitrito Mínimo kg/hl	Tolerancias máximas para cada Grado						Granos picados %	Trébol de olor semillas c/100 gr	Humedad Máxima %	Insectos y Arácnidos	Arbitrajes establecidos · Descuentos sobre el precio (según intensidad)
			Granos dañados		Granos con carbón %	Granos panza blanca %	Granos quebradizos y/o chuzos					
		Materias extrañas %	Granos ardidos y/o dañados	Total dañados %								
1	79	0,60	0,50	1,00	0,10	15,00	1,25	0,50	8,00	14,00	libre	Olores comercialmente objetables de 0,5 a 2% Punta sombreada por tierra de 0,5 a 2% Punta negra por carbón de 1 a 6%
2	76	1,25	1,00	2,00	0,20	25,00	2,50					
3	73	3,00	I	3,00	0,30	40,00	5,00					
Descuento % a aplicar por c/kg faltante de PH o sobre cada % excedente	2,00	1,00	1,50	1,00	5,00	0,50	0,50	2,00	2% de merma y gastos de zarandeo	merma x tabla y gastos de secado	Gastos de fumigación	

Fuente: Cámara Arbitral de la Bolsa de Cereales, año 2002

Por último debemos considerar la clasificación impulsada por el Comité de Cereales de Invierno de la Comisión Nacional de Semillas (CONASE) y que sería la base en la que se sustentaría la propuesta definitiva de clasificación para nuestro país.

La mencionada apertura distingue entre las distintas variedades genéticas y las ordena según niveles de calidad. Las variedades correspondientes a cada grupo presentan parámetros de calidad dentro de un rango similar de valores. Técnicamente, la calidad de una variedad de trigo está determinada por la cantidad y composición de las proteínas de reserva. Esto hace que la expresión de calidad se modifique entre el amplio panorama varietal actual. De allí que sea posible una diferenciación por Grupos de Calidad en base a sus características genéticas.

Las variedades del **Grupo 1** son variedades genéticamente correctoras de otras de inferior calidad, aptas para la panificación industrial. Suelen ser tenaces, por lo que el volumen de pan se puede ver afectado. Al mezclarse con trigos débiles, potencian la calidad dando un excelente volumen de pan, de allí su carácter corrector.

Las variedades correspondientes al **Grupo 2** son también muy buenas en calidad panadera sin llegar a ser correctoras, son aptas para el sistema de panificación tradicional, dado que toleran largos tiempos de fermentación, más de 8 horas.

Las variedades del **Grupo 3** son muy rendidoras pero de calidad deficitaria, siendo adecuadas para panificación corriente y preferentemente para métodos directos y semidirectos de tiempos de fermentación más cortos, es decir de menos de 8 horas.

A igual nivel de proteínas las variedades del Grupo 1 serán de mayor calidad que las del Grupo 2 y estas a su vez, que las del Grupo 3.

Categorización Del Comité de Cereales de Invierno de la CONASE-
Variedades ordenadas alfabéticamente por Criaderos

GRUPO 1 Trigos Correctores Panificación Industrial	GRUPO 2 Trigos para Panificación Tradicional (+ 8 horas de fermentación)	GRUPO 3 Trigos para Panificación Directa (- 8 horas de fermentación)
ACA 302 BONAERENSE PASUCO BUCK PONCHO BUCK PRONTO BUCK PANADERO BUCK ARRIERO BUCK YATASTO BUCK FAROL BUCK GUAPO BUCK SUREÑO BUCK BRASIL BUCK EXP 20509 CAUDILLO COOPERACION LIQUEN KLEIN DELFIN KLEIN SAGITARIO PROINTA NON. ALAZAN PROINTA AMANECER PROINTA 5 CERROS PROINTA COLIBRI PROINTA HUENPAN PROINTA MOLINERO PROINTA REAL PROINTA BON. HURON	AGROVIC 2000 ACA 223 ACA 301 ACA 303 BAGUETTE PREMIUM 13 BON. PERICON BUCK CHARRUA BUCK ARRAYAN BUCK OMBU BUCK CATRIEL BUCK GUATIMOZIN BUCK RAUDAL BUCK RINGO BUCK EXP. 19113 COOPERACION NAHUEL COOPERACION CALQUIN COOPERACION HUEMUL GREINA INIA PLUS 14 INIA TIJERETA INIA CHURRINCHE KLEIN BRUJO KLEIN ESTRELLA KLEIN VOLCAN KLEIN DON ENRIQUE KLEIN ESCORPION KLEIN ESCUDO KLEIN CHAJA KLEIN JABALI MALAMBO PROINTA PUNTUAL PROINTA FEDERAL PROINTA IMPERIAL PROINTA BON. CAUQUEN PROINTA BON. REDOMON	BAGUETTE 10 BAGUETTE SUR 5 BAGUETTE SUR 15 BUCK GUARANI BUCK CHAMBERGO BUCK HALCON COOPERACION MILLAN COOPERACION NANIHUE KLEIN PEGASO KLEIN DRAGON KLEIN CACIQUE KLEIN MARTILLO LONA NIDERA EXP S 20021 NIDERA EXP S 4912 NIDERA EXP S 51565 PROINTA QUINTAL THOMAS CHAPELCO TRIGUERO 100

	PROINTA ELITE PROINTA MILENIUM PROINTA DON UMBERTO PROINTA GRANAR PROINTA GAUCHO TRIGUERO 230 TG 306	
--	--	--

Esta tipificación se mantiene permanentemente actualizada, dado que, anualmente se realiza una categorización de las variedades de acuerdo a un índice de Calidad por aptitud panadera. Este índice de Calidad tiene en cuenta el Peso Hectolitrico (PH), porcentaje de proteína en grano (PR), Gluten Húmedo (GH), la relación Rendimiento de Harina-Ceniza en Harina (RH/RC), la fuerza de la masa (W), la estabilidad (Estaba.) y el volumen de Pan (VP).

Requisitos de Calidad Industrial De Harina Según Productos

	% Proteína	W	P	L	P/L	% Cenizas
Pan francés en tablas		> 280	100/110	100/130	0,8/1	<0,7%
Pan molde		330/370			0,1/1,1	
Pan dulce		280			0,9 a 1,5	
Pan sándwich		280			1,2-1,6	0,55% max
Pizza		200-300			0,6-1,0	
Tapas de empanadas	> 9,5 %	> 240			0,9/1,0	< 0,55%
Pastas Frescas	> 12%	> 270			> 0,9	< 0,5%
Galletitas	> 11%	200/400	70/80	80/100	0,8	< 0,7%
Galletitas dulces	> 11%	250+/-20	80/100	80/100	1	
Grisines		120	50	100	0,5	
Pastas de Candeal	> 12/13%	180	110/120		1,2	< 0,55/0,75%
	Gluten húmedo	Gluten Index	Estabilidad	Falling Number	Color	Impurezas
Pan francés en tablas	28/30%					
Pan molde	> 30%	> 60%	> 20 min	300/330 seg		
Pan dulce	32%					
Pan sándwich	28%					
Pizza	26%					

Tapas de empanadas	> 26%					Libre
Pastas Frescas	> 33%		17	> 280		Libre
Galletitas	27%					
Galletitas dulces	20/23%			225		
Grisines						
Pastas de Candeal	28/34%				>28	Libre

Fuente: Dirección de Industria Alimentaria en Base a Datos Privados, 2003.

Ahora bien, si entendemos que meramente hasta este nivel llega el proceso de categorización de nuestros trigos, y habiendo mencionado previamente los minuciosos procesos de clasificación de los principales países competidores, es fácil advertir que el problema de Argentina está fundamentado en que a nivel país NO contamos con ningún Sistema Formal de Clasificación de Trigos que permita ser tenido en cuenta para su comercialización.

Esto se traduce en desventajas en la posición competitiva e incluso en la rentabilidad de la cadena.

CAPITULO 7: CONSIDERACIONES FINALES

La demanda internacional de trigo ha variado a lo largo de los años, hoy en el mercado internacional conviven diferentes variedades y calidades como consecuencia de la mayor exigencia por parte de los compradores quienes demandan diferentes tipos de granos en función de sus procesos industriales altamente automatizados y específicos. Esto da lugar a un proceso de “descommoditización” del trigo que se encuentra vinculado a dos factores: por un lado, a las estrategias de diferenciación a lo largo de la cadena de valor y por el otro, a los cambios tecnológicos en la molienda.

En la actualidad los principales competidores diferencian y aseguran los distintos tipos de trigo a lo largo de toda la cadena de comercialización, con intervención del Estado como ente regulador y fiscalizador del sistema. También se ven casos mixtos de regulación pública-privada pero siempre el Estado tiene un rol central porque es quien fija las pautas de comercialización del sistema establecido.

En Argentina, los esfuerzos por instrumentar un sistema de calidad y segregación del grano no han llegado a generalizarse. En consecuencia actualmente prevalece un estándar único de trigo que no atiende a los diferentes requisitos de calidad.

La dificultad de institucionalizar a nivel nacional un sistema de calidad de trigo que asegure no solo el establecimiento de calidades diferenciadas sino también el cumplimiento (*enforcement*) de dichos estándares, implica importantes pérdidas en términos de precios y de mercados, impidiendo al país avanzar en una apropiación de rentas de diferenciación. Esta

mejora en el perfil de inserción de la cadena requiere establecer un sistema más riguroso de trazabilidad y estandarización de los distintos niveles de calidad.

Si bien ha habido distintos intentos de implementar un sistema de calidad a lo largo de la cadena por parte de intereses privados, los mismos han fracasado debido a la escasa intervención por parte del Estado con el fin de establecer pautas claras con respecto a la comercialización. Por otra parte, la política de intervención del Estado no fue a largo plazo, y varió desde la intervención del Estado a través de la creación de la Junta Nacional de Granos hasta la desregulación de la economía agrícola y la eliminación de impuestos a la exportación (década del 90) para luego volver a implementarlos.

Se deberá coordinar a la cadena agroalimentaria en su conjunto, y orientar sobre la tecnología a emplear para la obtención de un producto de calidad y como mantenerlo segregado desde la producción (campos de origen) hasta el destino (mercado consumidor), para de esta manera lograr apropiarnos de la renta diferencial generada a partir de un sistema de clasificación de trigo por calidad.

En los casos en que se pudo avanzar en una diferenciación de trigo en Argentina esto fue posible porque se logro identificar los factores que posibilitaban establecer un sistema de diferenciación de trigo por calidad, lo cual permitió una mejora en la coordinación de toda la cadena, y una inserción en el mercado internacional permitiendo de esta manera obtener una renta diferencial para las empresas de la zona.

La idea es crear un sistema codificado e institucionalizado en función de metas y expectativas compartidas por todos los integrantes de la cadena. De esta manera se

desarrollan normas generalmente aceptadas que reducen el oportunismo y limitan los grados de libertad en la búsqueda del interés propio por parte de los individuos y de las firmas.

Profundizando en esta cuestión los sistemas de estándares y calificaciones ayudan a establecer el marco institucional en lo que se refiere a la calidad de los productos a través de la implementación de “reglas de juego”. La formación y utilización de dichos estándares está generando un cambio en los mercados, dinamizando los mismos y convirtiéndose en una herramienta clave para la diferenciación de productos. Por lo tanto, los estándares y calificaciones no solo reducen los costos de transacción, también son útiles para penetrar en nuevos mercados, crear sistemas de coordinación y por supuesto asegurar calidad y seguridad.

En resumen los factores que limitan el establecimiento de un sistema de diferenciación de trigo por calidad en el caso de la Argentina son la escasa intervención por parte del Estado, falta de coordinación entre los integrantes de toda la cadena, falta de pautas claras con respecto a la comercialización, falta de política a largo plazo e intervención del Estado con políticas disímiles en el tiempo. Esto genera reglas de juego poco claras para los integrantes de la cadena y asimetría en la información dentro de la misma.

En el caso en que se logro diferenciar trigo de calidad (Alea) se pudo avanzar en la coordinación de toda la cadena productiva, las pautas de comercialización estaban claras de

antemano y se genero un interés en el productor mediante un estímulo de renta diferencial. Por otra parte se asesoro al productor y se le brindo información para que su producto cumpliera con las exigencias establecidas en el estándar, también se le brindo asesoramiento en la comercialización de su producción.

Firma del Director

Firma del Intensificando

Bibliografía

- Lavarello, P. & Goldstein, E. 2010. Diferenciación de trigo según calidad: la necesidad de una Agencia Nacional de Comercialización de Trigo. Realidad Económica.
- Gereffi, G.; Humphery, J. & Sturgeon, T. 2005. The Governance of Global Value Chains. Review of International Political Economy. 12:1- 78-104.
- Lopez, G.M. 2010. ¿Vamos al grano? El rol del Estado en el comercio granario argentino. Sema. 288 p.
- Odell, John. S. 2001. Case Study Methods in International Political Economy. International Studies Perspectives.2, 161-176
- Raikes, P.; Friis Jensen, M. & Ponte, S. 2000. Global commodity chain analysis and the French Filiere approach: comparison and critique. Economy and Society. Vol 29. 390-417.
- Fundación Inai. 2010. Posibilidades de avanzar en la cadena de valor del trigo. Serie de estudios sectoriales: caso del trigo.
- Correa, H. y Lerner, S.E. 2003. Posibilidad de reorganización de la comercialización del trigo pan Argentino según su calidad industrial. Ria, 32 (3): 57-74
- Iglesias, D. H. 2002. Cadenas de valor como estrategia: Las cadenas de valor en el sector agroalimentario. Documento de trabajo. I.N.T.A.
- Otamendi, M.A. La Argentina y el mercado de trigo.
- Miro, D. Aspectos sobre comercialización y calidad de trigo en Argentina.
- Dente, C.R. 2004. Trigo en Argentina. Decisiones de producción y comercialización. "A TODO TRIGO" Mar del Plata.
- Obschatko, E. 2003. El perfil exportador del sector agroalimentario Argentino. Las producciones de alto valor. Instituto Interamericano de cooperación para la Agricultura (IICA-ARGENTINA).
- Celentano, N & Montero, K. 2004. Clasificación de Trigo Argentino para su Comercialización. Universidad del CEMA. Maestría en Agronegocios. Tesina.
- Reca, L. 2010. Impacto de las políticas publicas argentinas sobre la producción de trigo. Argen Trigo- ANAyV.
- Bisang, R. 2010. La Cadena de Valor del Trigo. Oportunidades y Desafíos en el largo plazo. ARGENTRIGO: "El trigo en Argentina y el mundo" Visión desde la cadena de valor.
- Williamson O. 1985. Las Instituciones económicas del capitalismo. FCE

CAPITULO 1: INTRODUCCION

1.1 Objeto de análisis	3
1.2 Problema de Investigación.....	4
1.3 Interrogantes e Hipótesis	5
1.4 Metodología	6

CAPITULO 2: MARCO TEORICO CONCEPTUAL

2.1 Teoría Costos de Transacción	8
2.2 Teoría	13
2.3 Teoría de Recursos y Capacidades	16
2.4 Conclusión: Aporte de la Teoría al Tema de Estudio	21

CAPITULO 3: CONFIGURACION DEL MERCADO MUNDIAL DE TRIGO

3.1 Oferta Mundial de Trigo: Principales productores y compradores.....	23
3.2 Demanda Mundial de Trigo	29
3.3 Conclusiones	30

CAPITULO 4: EXPERIENCIAS INTERNACIONALES DE DIFERENCIACION DE TRIGO POR CALIDAD

4.1 Caso Australia.....	33
4.2 Casa Canadá	36
4.3 Caso EEUU	39
4.4 Conclusión: Enseñanzas para la Argentina	41

CAPITULO 5: CONFIGURACION DEL MERCADO ARGENTINO DE TRIGO

5.1 Experiencias y estrategias de los agentes intervinientes en la cadena	45
5.2 El Mercado Argentino en Números	53
5.3 Conclusiones del Análisis	58

CAPITULO 6: FORMAS DE ORGANIZACIÓN DEL COMPLEJO DE TRIGO EN LA ARGENTINA, IMPLICANCIAS SOBRE LA DIFERENCIACIÓN POR CALIDAD

6.1 Clasificación de Trigo Vigente en Argentina.....	65
--	----

CAPITULO 7: CONSIDERACIONES FINALES

BIBLIOGRAFIA 75
ANEXO76