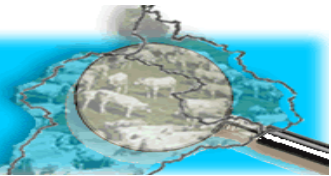




# OPCA

Observatorio de Precios y Costos Agrarios de la Zona Noroccidental del Caribe Colombiano



## COMENTARIOS A LA PONENCIA SOBRE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS CONCENTRADOS PARA ANIMALES EN COLOMBIA.

Por. Omar Castillo Nuñez, Economista-profesor, Universidad de Córdoba, Colombia

Debo agradecer en primer lugar la amable invitación del secretario técnico de las cadenas productivas en Córdoba, Dr. Antonio Martínez, para participar como comentarista de la ponencia de Carlos Espinel sobre la industria de alimentos balanceados para animales en Colombia. También es motivo de satisfacción para mí, compartir estos minutos con un expositor de la altura intelectual de Carlos Espinel, un profundo conocedor de los problemas de la agricultura en Colombia, como deberán reconocerlo quienes mantienen algún vínculo con este sector. Yo he sido un economista que he permanecido más en el campo de lo académico y muy poco en el campo de los hacedores de política, por lo que tal vez mis comentarios puedan estar sesgados hacia lo teórico.

En general, yo creo que la ponencia describe bastante bien los aspectos más destacados de la agroindustria de alimentos balanceados y sobre todo, creo que aprovecha la limitada información disponible para evidenciar cuantitativamente algunas relaciones estructurales. En los primeros numerales define los componentes de la cadena, los procesos técnicos para la elaboración del alimento, el comportamiento productivo, avanza en el cálculo de algunos indicadores tradicionales de productividad parcial con base en la EAM del Dane, para adentrarse luego a la descripción de aspectos relacionados con los eslabones hacia atrás de la industria relacionados con las demandas por materias primas agrícolas como el maíz amarillo, el sorgo, la soya, etc. y los eslabones hacia delante, como proveedora de bienes finales en la forma de alimentos para la avicultura, la porcicultura y la ganadería. En la parte final, examina la estructura de la oferta incluyendo su localización y los aspectos financieros para finalizar con los referentes a sus vínculos con el comercio exterior y con la política de comercio internacional.

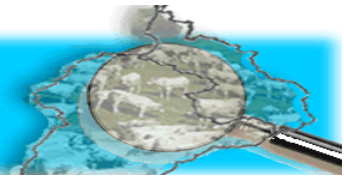
Un aspecto nuevo de este documento es que a diferencia de otros, como el de Angela Gallo (1991) de Cega, y el de Santiago Perry y asesores (1996), este se aproxima al cálculo de indicadores de concentración, el índice de Hirshendal y el  $IC_4$ , a partir de la información de ventas, tomadas de los registros de Confecámaras.

En este sentido, el trabajo pisa los terrenos teóricos de la llamada Teoría de la Organización Industrial que iluminó gran parte de los estudios sobre el sector industrial, incluyendo la industria agroalimentaria, durante la década de los años sesenta y setenta, a través del paradigma de estructura-conducta-desempeño. En este sentido el documento, por el lado del análisis de la estructura, logra establecer ciertos indicadores como: condiciones de entrada, estructura de costos, concentración de las ventas a través del índice  $IC_4$ , pero no establece relaciones entre esta estructura, que caracteriza como oligopólica, y la conducta de la industria en términos de las posibilidades o realidades de que se presenten acuerdos colusivos que dan lugar a precios más altos que los que se producirían si se actuara en competencia. ¿Existe una correlación positiva (negativa) entre concentración y precios de



# OPCA

Observatorio de Precios y Costos Agrarios de la Zona Noroccidental del Caribe Colombiano



venta (precios de compra)?. Y por el lado del desempeño, también es poco lo que se avanza en términos de los resultados en aspectos como la eficiencia técnica: la relación entre los costos observados y los costos mínimos posibles derivados del estado de la técnica.

Obviamente, yo creo entender que se trata de una limitación de información estadística disponible que impide a cualquiera que intente abordar el estudio de las industrias agrarias desde la perspectiva de la vieja o de la nueva teoría de la organización industrial, alcanzar resultados de modelación más claros y contundentes que sirvan de insumos para la elaboración de políticas públicas. Más difícil aún si se aborda desde el punto de vista de cadenas productivas que implicaría desdoblarse el componente de estructura –conducta para el eslabón agrícola, proveedor de materia prima; para el eslabón de la transformación industrial, y para los comercializadores de alimentos concentrados, y asumir el componente de desempeño para la industria.

Quisiera comentar ahora lo que creo debe ser una agenda de indagación para los interesados en el tema en las regiones productoras de materias primas, como es el caso de los departamentos de Córdoba y Sucre. A partir del documento expuesto es claro la existencia de una estructura oligopólica de la industria de alimentos concentrados para animales, cuando se mide el índice de concentración  $IC_4$  como vendedora de productos finales, ¿cuál es el grado de concentración de la industria de alimentos como compradora de materias primas?.

En la literatura internacional, Roger y Sexton (1994) consideran que puede ser más alta en razón a: i) la voluminosidad y la perecibilidad, que restringe la movilidad geográfica de los productos y obliga a los productores a vender a los compradores cercanos al sitio de producción; ii) las necesidades de los procesadores por productos agrícolas es altamente especializada.

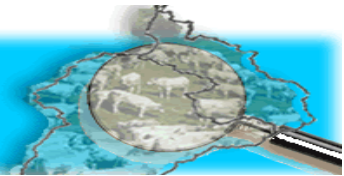
Los agricultores están especializados en la oferta de mercancías que tienen fuertes inversiones en activos irrecuperables, que representan barreras de salida de la actividad y convierten en inelástica la oferta agrícola. Una alta concentración de compradores en los mercados de productos relevantes y la inelasticidad de la oferta agrícola representan condiciones estructurales conducentes al ejercicio de poderes de monopsonios. Los poderes de mercado por el lado del comprador, sin embargo, han recibido poca atención en la literatura de la Organización Industrial (OI).

¿Cómo contrarrestar los poderes monopólicos que enfrentan los agricultores en la compra de insumos o poderes monopsonicos en la venta del producto? Aunque la literatura sobre (OI) ha centrado principalmente los incentivos para la integración vertical de las firmas que poseen poderes de mercado, una consideración importante es que los agricultores en dichas situaciones tienen incentivos para la integración vertical. En este caso las firmas que enfrentan poderes de mercado pueden, mediante integración vertical, no solamente eliminar la ineficiencia de los poderes de mercado o las pérdidas irrecuperables de eficiencia, sino también las grandes pérdidas distributivas creadas por los poderes de monopolios y/o de monopsonios.



# OPCA

Observatorio de Precios y Costos Agrarios de la Zona Noroccidental del Caribe Colombiano



Puesto que la escala de operación en la agricultura es por lo general más pequeña que la de los mercados hacia delante y hacia atrás de la misma, es poco factible para los agricultores integrarse unilateralmente. Una solución es coordinarse horizontalmente y formar cooperativas de mercadeo para integrarse cadena abajo, o cooperativas de compra para integrarse cadena arriba. El reconocimiento a la esencial similitud económica entre cooperación e integración vertical data al menos de Nourse (1922). Sexton (1986) desarrolló un modelo formal para estudiar los incentivos de los agricultores para integrarse cadena abajo a través de cooperativas de mercadeo.

En todo caso, es a través de la acción colectiva como los agricultores pueden contrarrestar el poder de los compradores.

El otro punto que quiero comentar tiene que ver con las implicaciones que puede tener el poder de mercado que ejercen los procesadores sobre el cambio tecnológico. Huang y Sexton (1996) aplicaron un modelo general con variaciones conjeturales en oligopolio /oligopsonio para estudiar el comportamiento de la industria de procesamiento de Tomate Taiwanes y estimar los beneficios de la adopción de la tecnología mecánica para cosechar tomate en Taiwán. Encontraron evidencia de competencia imperfecta tanto en la obtención como en la venta del producto con resultados que indican que los procesadores que ejercen poderes de mercado pueden reducir los beneficios totales de la adopción de la nueva tecnología en 25% comparado con mercados competitivos. Además, procesadores que no recibirían beneficios bajo competencia, podrían captar la mitad del total de los beneficios de la cosecha mecánica a través del ejercicio del poder oligopsónico.

Finalmente, respecto al impacto de las políticas de gobierno en temas de política de comercio exterior, Lanclós y Hertel (1995) examinaron los efectos de un arancel bajo competencia perfecta e imperfecta para industrias procesadoras de alimentos en EEUU. Los resultados prueban que el incremento de un arancel sobre insumos intermedios a lo largo de toda la industria resulta en un decrecimiento del total de la producción en la industria, que fue mucho más alta bajo poderes de mercado que bajo competencia.

Son implicaciones de política que puede tener ese dato contenido en la ponencia comentada, acerca del carácter de oligopolio de la industria de alimentos concentrados para animales.

#### Referencias Bibliográficas:

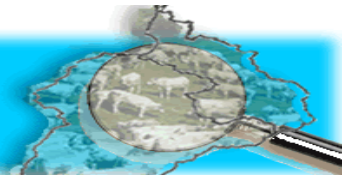
Gallo, Angela (1991): La agroindustria de alimentos balanceados en Colombia. Coyuntura Agropecuaria, Nro 32, Vol 8(4) 87-132. Bogotá

Huang, S. y R.J Sexton (1996): Measuring returns to a innovation in a imperfectly competitive market :application to mechanical harvesting of processing tomatoes in Taiwan: American Journal of Agricultural Economics,AJAE,78: 558-571



# OPCA

Observatorio de Precios y Costos Agrarios de la Zona  
Noroccidental del Caribe Colombiano



Lanclous, D.K. y T.W. Hertel (1995): Endogenous product differentiation and trade policy : implications for the U.S. food industry. AJAE, 77:591-601

Nourse, E.G. (1922): The economic philosophy of cooperation American Economic Review, 12:557-597.

Perry, S. Pbest asesores (1996): Limitantes al mejoramiento de la productividad y de la competitividad en la cadena de fabricación de alimentos balanceados para animales. En, Ricardo Chica (Coord.): El crecimiento de la productividad en Colombia, Capitulo 5 , pp:133-219. DNP-Colciencias-Fonade, Bogotá.

Roger, R.T y R.J. Sexton (1994): Assessing the importance of oligopsony power in agricultural markets, AJAE, 76:1143-1150.

Sexton, J. R. (1986): Cooperatives and the forces shaping agricultural marketing. AJAE, 68:1167-1172.

Montería, mayo 12/06.

Foro sobre Agrocadenas Productivas, Corpoica, Turipaná, Montería